

***Raport o stanie rynku za rok 2006***

**URZĄD KOMUNIKACJI ELEKTRONICZNEJ**  
Warszawa, kwiecień 2007r.

Raport o stanie rynku za rok 2006.....	1
1. Wstęp.....	3
1.1. Metodologia.....	3
1.2. Cele Regulatora w 2006 r.....	4
1.3. Najważniejsze wyniki rynku telekomunikacyjnego w 2006 roku.....	4
2. Najważniejsze podmioty.....	13
<b>Rynek usług detalicznych.....</b>	<b>24</b>
3. Dostęp do usług telekomunikacyjnych.....	24
3.1. Charakterystyka rynku.....	24
3.2. Wartość rynku.....	30
3.3. Struktura rynku.....	31
3.4. Ceny dostępu do usług telekomunikacyjnych.....	31
4. Telefonia stacjonarna.....	35
4.1. Charakterystyka rynku.....	35
4.2. Wartość rynku.....	36
4.3. Struktura rynku.....	39
4.4. Ceny połączeń w sieciach stacjonarnych.....	46
5. Telefonia ruchoma.....	65
5.1. Charakterystyka rynku.....	65
5.2. Wartość rynku.....	69
5.3. Struktura rynku.....	70
5.4. Ceny na rynku telefonii ruchomej.....	73
6. Dostęp do sieci Internet.....	92
6.1. Charakterystyka rynku.....	92
6.2. Wartość rynku.....	93
6.3. Struktura rynku.....	94
6.4. Ceny na rynku.....	101
7. Dzierżawa łączy.....	112
7.1. Charakterystyka rynku.....	112
7.2. Wartość rynku.....	113
7.3. Struktura rynku.....	113
7.4. Ceny na rynku dzierżawy łączy.....	121
<b>Rynek usług hurtowych.....</b>	<b>123</b>
8. Współpraca międzyoperatorska.....	123
8.1. Charakterystyka rynku.....	123
8.2. Struktura rynku.....	123
8.3. Rozliczenia w sieciach stacjonarnych.....	125
8.4. Rozliczenia w sieciach ruchomych.....	134
9. Dostęp do lokalnej pętli i podpętli abonenckiej.....	140
9.1. Charakterystyka rynku.....	140
10. Hurtowe usługi dostępu szerokopasmowego i transmisji danych.....	142
10.1. Charakterystyka rynku.....	142
10.2. Struktura rynku.....	143
10.3. Opis aktualnej oferty.....	143
11. Hurtowe usługi dzierżawy łączy.....	146
11.1. Charakterystyka rynku.....	146
11.2. Opis aktualnej oferty.....	146
11.3. Struktura rynku.....	147
12. Transmisja programów radiofonicznych lub telewizyjnych.....	150
12.1. Charakterystyka rynku.....	150
12.2. Struktura rynku.....	151
12.3. Opis aktualnej oferty.....	154
13. Wnioski.....	157

## 1. Wstęp

Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego za rok 2006 jest czwartym tego typu raportem opublikowanym przez polskiego Regulatora. Obowiązek jego corocznej publikacji nałożony został na Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej ustawą z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. Nr 171, poz.1800 z późn. zm.), zwanej dalej Ustawą lub PT. W myśl tego przepisu jest on publikowany na stronach internetowych Urzędu oraz w Biuletynie UKE.

Raport ten zgodnie z art. 192 ust. 3 PT uwzględnia również działania na rzecz ochrony interesów użytkowników telekomunikacyjnych oraz przedstawia cele działalności regulacyjnej w danym roku. UKE dokłada wszelkich starań aby coroczne raporty stanowiły - zarówno dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych jak i dla użytkowników końcowych usług telekomunikacyjnych - rzetelne źródło wiedzy o sytuacji polskiego rynku telekomunikacyjnego.

### 1.1. Metodologia

Niniejszy Raport, zgodnie z dyspozycją zawartą w art. 192 ust. 3 PT, został przygotowany na podstawie informacji uzyskanych od przedsiębiorców telekomunikacyjnych, w trybie o którym mowa w art. 7 Ustawy. Tryb ten nakłada na wszystkich przedsiębiorców telekomunikacyjnych obowiązek przekazania do Urzędu, do dnia 31 marca roku następującego po roku sprawozdawczym, informacji o zakresie i rodzaju wykonywanej działalności telekomunikacyjnej oraz o wielkości sprzedaży tych usług. Z kolei na Prezesa UKE Ustawa nakłada obowiązek publikacji tych danych, w postaci Raportu o stanie rynku za rok ubiegły, w terminie do dnia 30 kwietnia roku następującego po roku sprawozdawczym. Ze względu na fakt, iż znaczna liczba większych przedsiębiorstw telekomunikacyjnych nie posiada jeszcze zatwierdzonych rocznych sprawozdań finansowych, przedsiębiorcy telekomunikacyjni zastrzegli sobie możliwość zmiany niektórych danych finansowych po 30 czerwca 2007 r.

Ponadto na potrzeby niektórych analiz i zestawień zawartych w niniejszym dokumencie wykorzystano ogólnodostępne informacje i raporty oraz opracowania zamówione w 2006 roku na potrzeby Urzędu. Do takich zamówionych przez UKE opracowań zaliczyć należy takie opracowania jak: „Rynek telekomunikacyjny w Polsce, 2006 - 2009” firmy PMR, obejmujące swoim zakresem dane historyczne do połowy 2006 roku oraz 12 Raport Implementacyjny Komisji Europejskiej. Warto przy tym przypomnieć, że dane wykorzystywane w Raportach Implementacyjnych Komisji Europejskiej pochodzą wprost od Regulatorów z poszczególnych krajów członkowskich UE, stąd też ich wartość merytoryczna jest niezwykle cenna.

Niniejszy Raport obejmuje dane otrzymane od przedsiębiorców telekomunikacyjnych do dnia 25 kwietnia 2007 roku. W bieżącym roku do UKE przesłanych zostało 912 formularzy sprawozdawczych.

Informacje o rynku zostały przedstawione w niniejszym Raporcie przede wszystkim w postaci udziałów przedsiębiorców telekomunikacyjnych w poszczególnych dziedzinach działalności telekomunikacyjnej. Dane za rok 2006 prezentowane są głównie w zestawieniach z danymi za lata ubiegłe. Jednak w niektórych przypadkach nie zawsze było możliwe dokonanie takich porównań z uwagi na zmiany definicji wskaźników usług telekomunikacyjnych lub metodologii badań.

Raport ten zawiera również szczegółowe opracowania dotyczące zmian cen usług telekomunikacyjnych, część z tych informacji była już publikowana na stronach internetowych UKE, jednak na uwagę zasługuje nie publikowana jeszcze analiza zmian cen w zakresie usług telefonii ruchomej powstała w oparciu o zdefiniowane przez UKE i wyliczone przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych koszyki cen oraz na podstawie koszyków międzynarodowych skonstruowanych w oparciu o założenia firmy Teligen.

## **1.2. Cele Regulatora w 2006 r.**

W dniu 4 lipca 2006 r. Rada Ministrów zaakceptowała "Strategię Regulacyjną 2006 - 2007. Jak przyspieszyć rozwój polskiego rynku telekomunikacyjnego, obniżyć koszty usług dla Polaków i zwiększyć dostępność nowoczesnych rozwiązań?" przedłożoną przez Ministra Transportu.

Główne cele określone w strategii to:

- Wsparcie rozwoju gospodarczego i społecznego kraju poprzez wzrost poziomu korzystania z usług telefonicznych, osiągnięty poprzez zwiększenie dostępności, możliwości wyboru oraz poprawę jakości i redukcje cen usług;
- Eliminacja zapóźnienia cywilizacyjnego Polski poprzez stworzenie warunków dla szybszego rozwoju dostępu do Internetu, oraz zwiększenie użytkowania poprzez redukcje kosztów oraz wzrost jakości i różnorodności usług;
- Zapewnienie pełnego dostępu do podstawowych oraz zaawansowanych usług komórkowych dla całego społeczeństwa.

Realizacja Strategii ma zapewnić:

- otwarcie rynku abonamentu telefonicznego poprzez wprowadzenie przez Urząd Komunikacji Elektronicznej usługi hurtowego dostępu do sieci (umożliwi to różnym operatorom zakup po cenie hurtowej usługi abonamentu od Telekomunikacji Polskiej SA);
- dalsze stymulowanie rozwoju konkurencji na rynku rozmów telefonicznych;
- realną konkurencję na rynku dostępu do szerokopasmowego internetu w technologii ADSL (wprowadzenie hurtowego dostępu do ADSL pozwala różnym operatorom na zakup od TP SA usług dostępu do szerokopasmowego ADSL po cenach hurtowych);
- zwiększenie dostępności usług oraz liczby użytkowników telefonii komórkowej;
- uczciwe warunki konkurowania operatorów komórkowych ze stacjonarnymi;
- niezbędne zmiany legislacyjne dotyczące Urzędu Komunikacji Elektronicznej, które umożliwią mu kształtowanie rynku i jego skuteczną kontrolę;
- zmiany w organizacji UKE, aby zwiększyć jego skuteczność i szybkość działania.

Poniższy Raport ma za zadanie pokazać, jak realizacja powyższych celów regulacyjnych wpłynęła na obraz polskiego rynku telekomunikacyjnego. Szczegółowy sposób realizacji powyższych celów zawiera Sprawozdanie z działalności Prezesa UKE w 2006 roku.

## **1.3. Najważniejsze wyniki rynku telekomunikacyjnego w 2006 roku**

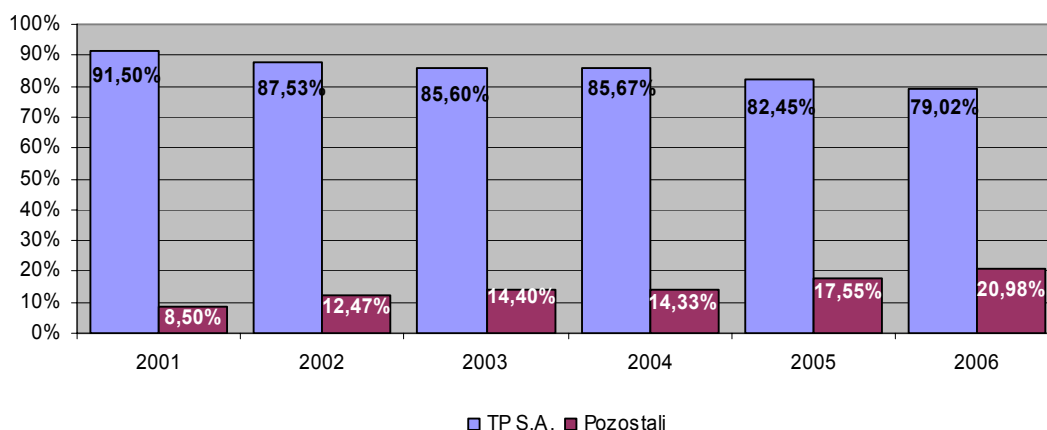
Poniżej wymienionych zostało jedynie kilka charakterystyk opisujących rynek telekomunikacyjny w 2006 roku. Wszystkie szczegółowe informacje znajdują Państwo w poszczególnych rozdziałach tego Raportu.

- W roku 2006 można było już zauważyć postępującą konwergencję usług na polskim rynku telekomunikacyjnym. Jako pierwsi na tym polu pojawili się operatorzy telewizji kablowej oferując swoim abonentom, oprócz usługi telewizyjnej, również usługi telefonii stacjonarnej jak i usługi dostępu do sieci Internet, z większym naciskiem na tę ostatnią

## Telefonia stacjonarna

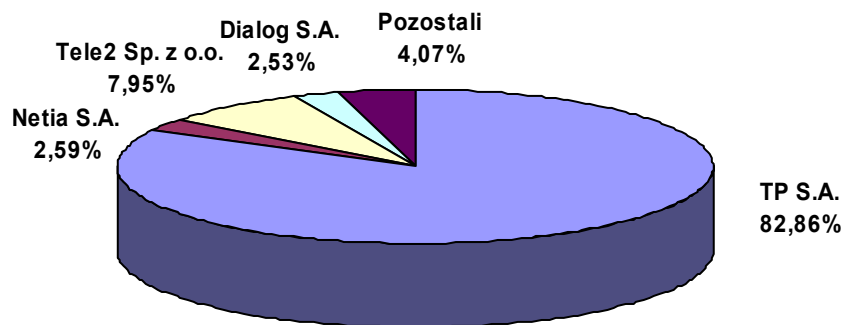
- Struktura rynku telefonii stacjonarnej w 2006 roku nie zmieniła się znacząco: Telekomunikacja Polska S.A. pozostała niewątpliwym liderem rynku pod względem przychodów ze sprzedaży usług telefonii stacjonarnej, natomiast podmioty, których udział w rynku przekroczył 1% to Netia S.A., Dialog S.A. i Tele2 Polska Sp. z o.o.
- W 2006 roku liczba łączy abonenckich TP S.A. spadła w porównaniu do 2005 r. o ok. 4,5% i wynosiła ponad 10,1 mln łączy. Operatorzy alternatywni przejęli podobnie jak w roku poprzednim niecałe 11 % rynku mierzonego liczbą łączy abonenckich.
- Największy udział pod względem liczby łączy abonenckich spośród operatorów alternatywnych, wynoszący ok. 3,5 %, miała Netia S.A.
- Pod względem przychodów z usług telefonii stacjonarnej w 2006 roku udział TP S.A. zmalał, jednak nadal spółka ta jest liderem na rynku. Operatorzy alternatywni w sumie osiągnęli udział niewiele przekraczający 20%

Udziały procentowe TP S.A. i operatorów alternatywnych na rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów w latach 2001-2006



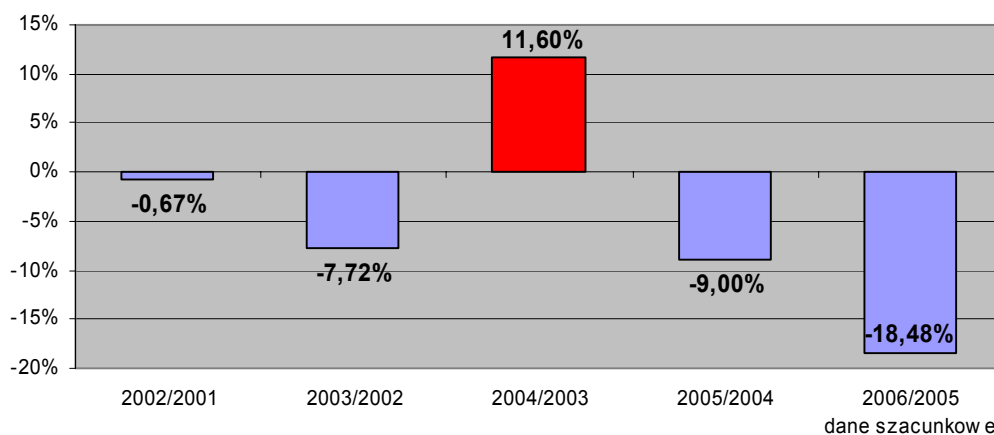
- Abonenci TP S.A. w 2006 roku stanowili niemal 83% wszystkich abonentów telefonii stacjonarnej, na drugim miejscu znalazła się spółka Tele2 Polska Sp. z o.o. z 7,9% abonentów.
- Liczba abonentów TP S.A. wyniosła 9,4 mln osób, abonenci operatorów alternatywnych to 1,9 mln osób.

Liczba abonentów na koniec 2006 roku



- Wartość rynku zdefiniowana jako suma przychodów z usług telefonii stacjonarnej, wykazuje od kilku lat tendencję spadkową, jedynym wyjątkiem był rok 2004. Spadek ten jest spowodowany rozwojem rynku telefonii ruchomej i znacznym upowszechnieniem się tych usług wśród społeczeństwa.

Zmiany w wielkości przychodów na rynku usług w sieci stacjonarnej w stosunku do roku poprzedniego

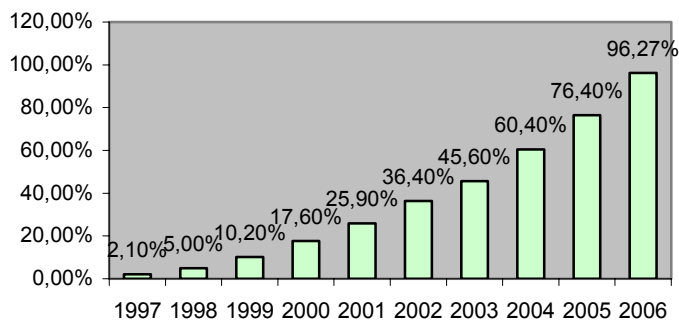


- Systematycznie zmienia się struktura przychodów, zwiększa się udział przychodów z abonamentu i instalacji linii telefonicznej. Jest to związane z coraz większą konwergencją usług oraz upowszechnieniem się ofert wiązanych, dzięki którym klient opłacając abonament zyskuje również pakiet minut.
- Nominalnie wartość przychodów z abonamentu i instalacji w roku 2006 r. spadła w stosunku do roku poprzedniego o ok.14,5%, mimo to po raz pierwszy stanowiły one ponad 50% przychodów osiągniętych przez operatorów na rynku detalicznym
- Na skutek malejących cen na rynku połączeń głosowych oraz spadającego zainteresowania usługami telefonii stacjonarnej, operatorzy telekomunikacyjni koncentrują się na maksymalizowaniu przychodów z rynku abonamentu. Coraz powszechniejsze są taryfy z bezpłatnymi połączeniami w określonych godzinach lub dniach.

## Telefonia ruchoma

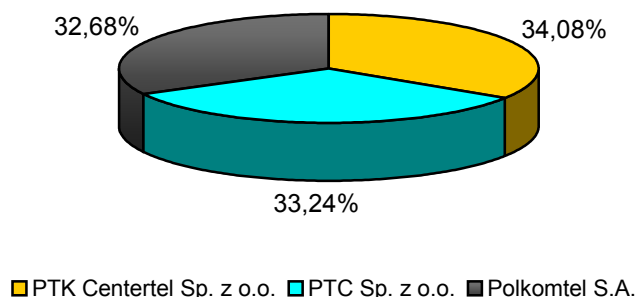
- Na koniec 2006 roku wskaźnik penetracji usług telefonii ruchomej mierzony liczbą użytkowników na 100 mieszkańców Polski wyniósł 96%. Wskaźnik ten jednak jest traktowany przez przedsiębiorców jako liczba aktywnych kart SIM.

Wskaźnik penetracji polskiego rynku telefonii ruchomej w latach 1997-2006



- Procent osób, które posiadają więcej niż jeden telefon komórkowy, zgodnie z wynikami badań z grudnia 2006 r. to ok. 11% użytkowników.
- Tempo przyrostu liczby abonentów w latach 2006/2005 wyniosło 25,6% i było nieznacznie mniejsze niż w latach 2005/2004 kiedy to wynosiło 26,4%
- Pomimo znacznego wzrostu penetracji usług telefonii ruchomej w Polsce, przekraczającej na koniec 2006 r. 96% jej wielkość na tle innych państw UE można określić jako jedną z niższych, kształtującą się dużo poniżej średniej wynoszącej 107,4% (w październiku 2006).
- Wartość rynku telefonii ruchomej w Polsce mierzona wielkością przychodów osiąganych przez operatorów telefonii ruchomej stale rośnie. W 2006 zwiększył on swoją wartość w stosunku do roku poprzedniego o ponad 10%.
- W roku 2006 podobnie jak to miało miejsce w latach ubiegłych zmniejszył się wskaźnik ARPU (średni dochód z abonenta). Na koniec I połowy 2006 wynosił on 54 zł i był niższy o 5 zł w porównaniu do roku ubiegłego<sup>1</sup>.
- Struktura rynku w 2006 roku nie uległa zmianom, wszyscy trzej operatorzy nadal posiadają bardzo zbliżone do siebie udziały rynkowe.

Udziały w rynku MNO w 2006 r. pod względem liczby użytkowników



<sup>1</sup> Źródło: Raport PMR „Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2006-2009.

- W grudniu 2006 r. czwarty operator sieci ruchomej, P4 Sp. z o.o. (sieć Play) rozpoczął fazę testów swoich nowych usług dla grona ok. 20 000 testerów.
- Również w grudniu 2006 roku, na rynku telefonii ruchomej, oprócz trzech sieciowych operatorów telefonii ruchomej rozpoczął działalność operator wirtualny emFinance Sp. z o.o., operator sieci mBank mobile.
- Swoje debiuty zapowiadają kolejni operatorzy MVNO, którzy przy penetracji rynku zbliżającej się do 100%, zmuszeni będą walczyć o klientów już istniejących sieci telefonii ruchomej, przede wszystkim w wybranych, niszowych, segmentach rynku.
- Ceny na rynku telefonii ruchomej spadły w 2006 roku, największe obniżki wprowadził Polkomtel S.A., jednak nadal najtańszym operatorem pozostaje PTC Sp. z o.o.

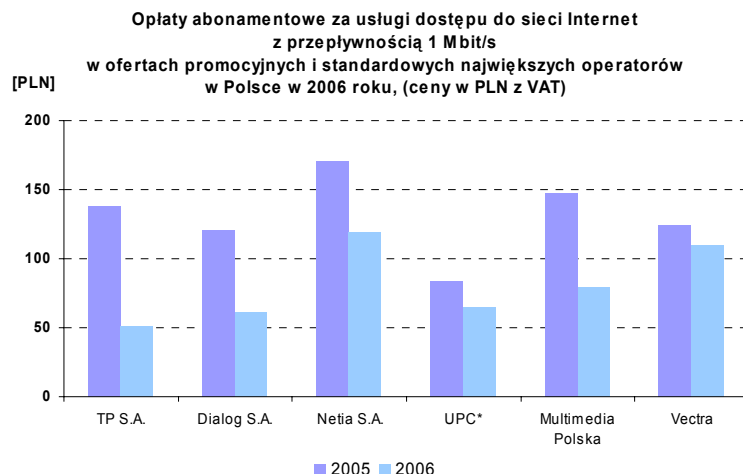
### **Dostęp do sieci Internet**

- Rynek usług dostępu do sieci Internet w Polsce w roku 2006 charakteryzował znaczny wzrost liczby osób korzystających z Internetu oraz spadek (średnio o około 40%, w poszczególnych przypadkach nawet 70%) cen szerokopasmowego dostępu do Internetu przy jednoczesnym wzroście popularności tych usług.
- Nastąpił również wyraźny spadek liczby osób korzystających z dostępu dial-up
- W grudniu 2006 roku (w stosunku do grudnia 2005 roku) liczba łączy umożliwiających stały i zarazem szerokopasmowy<sup>2</sup> dostęp do sieci Internet ogółem wzrosła o ok. milion linii, co stanowiło wzrost ich liczby o 96,34%. Wzrost ten spowodowany był zarówno uruchomieniem nowych linii (ponad 750 tysięcy) jak i zaadaptowaniem pewnej części linii wąskopasmowych do przesyłu z prędkościami większymi od 144 kbit/s (ponad 250 tysięcy linii).
- W roku 2006 nadal najpopularniejszą formą dostępu do sieci Internet w gospodarstwach domowych była usługa neostrada tp oparta na technologii DSL. Kolejnymi pod względem popularności formami dostępu były: modem kablowy TVK oraz sieci oparte na technologii LAN- Ethernet.
- Wartość polskiego rynku usług dostępu do sieci Internet w 2006 roku wyniosła 2,6 mld złotych. W porównaniu do roku 2005 wartość była wyższa o ok. 16 %. Natomiast w ciągu ostatnich dwóch lat wartości rynku ISP wzrosła o ponad 55 %.
- Rynek usług dostępu szerokopasmowego do sieci Internet w Polsce zdominowany jest przez siedmiu operatorów telekomunikacyjnych. Trzech z nich (TP S.A., Netia S.A. i Dialog S.A.) to przedstawiciele rynku telefonii stacjonarnej, natomiast czterech pozostałych (UPC Sp. z o.o., VECTRA S.A., Multimedia Polska S.A. i Aster City Cable Sp. z o.o.) to najwięksi w Polsce dostawcy usług telewizji kablowej.
- W 2006 r. zauważalna była tendencja największych operatorów do znacznych obniżek cen w oferowanych promocjach przy jednoczesnym wydłużeniu okresu umowy nawet do 39 miesięcy, nastąpiła dalsza stagnacja cen w ofertach standardowych.

---

<sup>2</sup> Należy pamiętać, iż za linie szerokopasmowe uznawane są jedynie stałe łącza o przepływności powyżej 144 kbit/s. Natomiast kategoria „stałe łącza” zawiera również łącza o przepływności poniżej 144 kbit/s, czyli nadal popularną w Polsce w 2006 roku opcję dostępu z prędkością 128 kbit/s

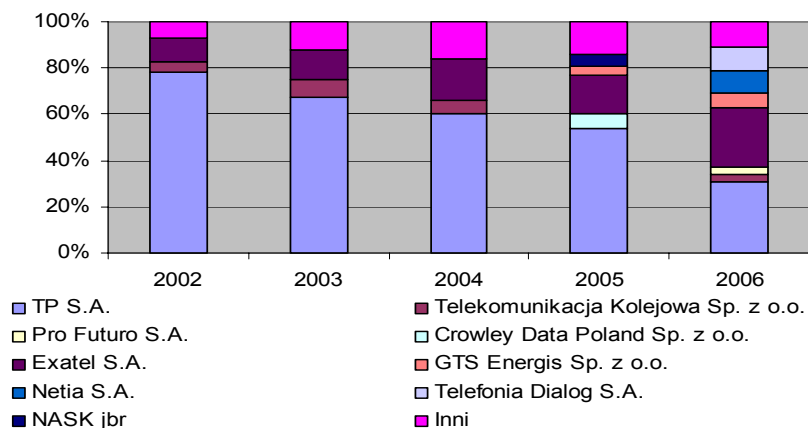




### Detaliczna dzierżawa łączy

- Największymi operatorami działającymi w 2006 roku na rynku dzierżawy łączy, pod względem posiadanej infrastruktury oraz udziału w tym rynku, byli: Telekomunikacja Polska S.A., Netia S.A., Telefonía Dialog S.A., Exatel S.A., Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o., GTS Energis Sp. z o.o., Pro Futuro S.A., Crowley Data Poland Sp. z o.o.
- W 2006 roku przedsiębiorcą telekomunikacyjnym, który miał największy udział w tym rynku, była TP S.A. Przedsiębiorca ten od 2002 roku bezsprzecznie zajmuje pierwszą pozycję pod względem przychodów jak i liczby łączy dzierżawionych.
- W segmencie łączy analogowych oraz segmencie łączy o przepustowościach mniejszych od 2 Mbit/s pozycja TP S.A. wydaje się być niezagrożona, pomimo zmniejszania się jej udziałów rynkowych.
- W segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s operator ten ma do czynienia z większą konkurencją ze strony operatorów alternatywnych.

**Procentowy udział przedsiębiorców  
telekomunikacyjnych w liczbie łączy o przepustowości  
2 Mbit/s w latach 2002-2006**



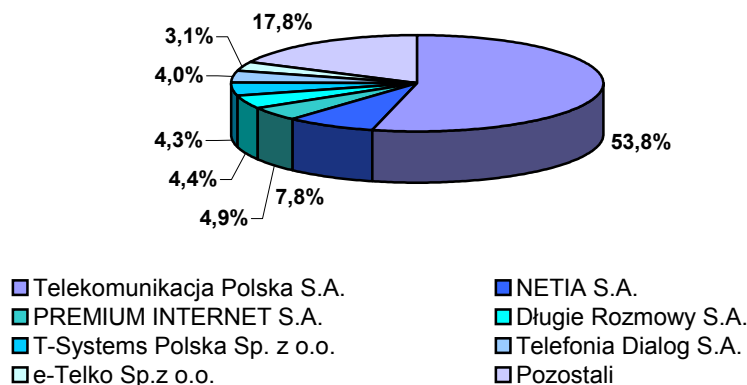
- W segmencie łączy o przepustowościach powyżej 2 Mbit/s (segment nieregulowany w ramach rynków właściwych) największy udział osiągnął operator alternatywny Exatel S.A.

## Rynek hurtowy

- W dniu 4 lipca 2006 roku, Prezes UKE zatwierdził projekt Oferty Ramowej w zakresie łączenia sieci, przedstawiony przez Telekomunikację Polską S.A. W wydanej przez Organ decyzji zatwierdzono nowe warunki oraz opłaty za połączenie sieci telekomunikacyjnych dla operatorów chcących współpracować z operatorem zasiedziałym w tym zakresie. Dzięki temu w roku 2006 można było zaobserwować spadek tych stawek.
- Jednym z ważniejszych wydarzeń w 2006 roku na rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych było wydanie ramowej oferty TP S.A. określającej ramowe warunki zawierania przez TP z innymi operatorami umów o świadczenie usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych. Ustalone w tej decyzji opłaty za dzierżawę łączy spowodowały obniżenie ich wysokości o kilkanaście, a w przypadku łączy 2 Mbit/s nawet o ponad 20 % w stosunku do opłat ustalonych w poprzedniej decyzji Regulatora z dnia 9 sierpnia 2005 r.
- W dniu 5 października 2006 r. Prezes UKE wydał decyzję określającą ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej i związanych z nim udogodnień w zakresie dostępu pełnego i współdzielonego. Opłaty abonamentowe w nowo zatwierdzonej ofercie ramowej obniżone zostały o 38 % w przypadku opłaty abonamentowej dla dostępu pełnego i o 55% dla dostępu współdzielonego oraz o 33% opłaty jednorazowej dla dostępu współdzielonego w stosunku do oferty z 2005 r. Nastąpiła natomiast nieznaczna podwyżka (o 13%) opłaty jednorazowej dla dostępu pełnego.
- Również w 2006 roku, 10 maja 2006 r. Prezes UKE wydał Ofertę określającą ramowe warunki dostępu do lokalnej pętli abonenckiej poprzez dostęp do węzłów sieci telekomunikacyjnej TP na potrzeby sprzedaży usług szerokopasmowej transmisji danych. Decyzja ta zapewni uwolnienie rynku usług szerokopasmowej transmisji danych i umożliwi innym operatorom oferowanie tego typu usług (odpowiednik *neostrady tp*) abonentom TP.
- W dniu 13 lipca 2006r. po raz pierwszy indywidualną decyzją Prezesa UKE została wprowadzona usługa hurtowego dostępu do sieci (WLR – Wholesale Line Rental). Powyższa regulacja dotyczyła spółki Tele2 Polska Sp. z o.o. i oznaczająca dla abonenta TP S.A. możliwość zmiany dotychczasowego operatora bez konieczności zmiany lokalizacji zakończenia linii telefonicznej. Dla dotychczasowych klientów operatorów alternatywnych, decyzja Prezesa UKE oznaczała iż realna stała się możliwość otrzymywania jednego rachunku, zawierającego zarówno – tańszy od dotychczasowego – abonament, jak i opłaty za połączenia telefoniczne. Z kolei dla pozostałych użytkowników telefonów stacjonarnych, decyzja Prezesa UKE oznaczała możliwość łatwej zmiany operatora, przy zachowaniu dotychczasowego numeru telefonu. Kolejne decyzje w tym zakresie zostały wydane w listopadzie (dla GTS Energis Sp. z o.o.) i w grudniu 2006 r. (dla Telefonii Dialog S.A.)
- W 2006 roku w zakresie współpracy dotyczącej dzierżawy łączy, umowy z TP S.A. zawarło 11 operatorów alternatywnych, natomiast w zakresie współpracy dotyczącej uwolnienia pętli abonenckiej – 6 przedsiębiorców.

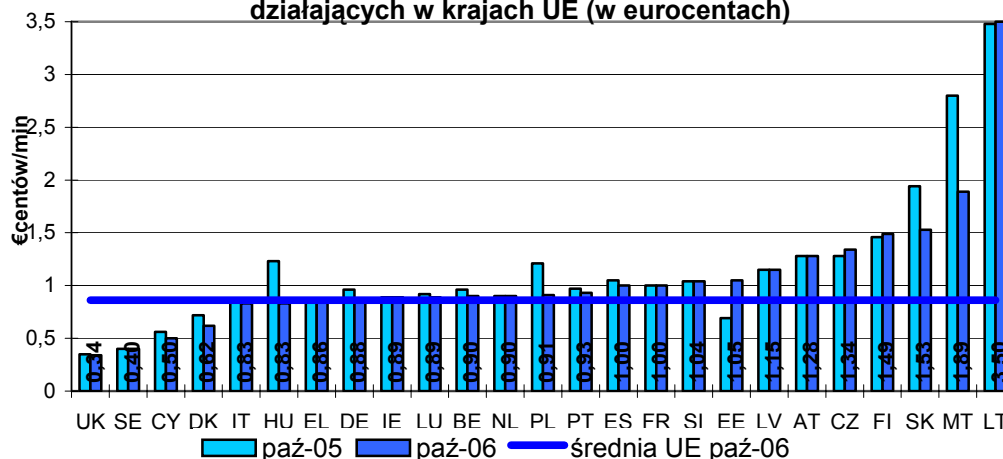
- Operatorzy telefonicznych sieci stacjonarnych działający na rynku połączeń międzyoperatorskich w 2006 roku, poza operatorem zasiedziałym, czyli TP S.A., którzy posiadają udziały powyżej 3% pod względem przychodów w tym segmencie rynku to: Netia S.A., Telefonía Dialog S.A., Długie Rozmowy S.A., Premium Internet S.A., T-Systems Polska Sp. z o.o. i e-Telko Sp. z o.o.

Udział procentowy operatorów sieci stacjonarnych w zakresie współpracy międzyoperatorskiej w 2006 roku pod względem osiągniętych przychodów



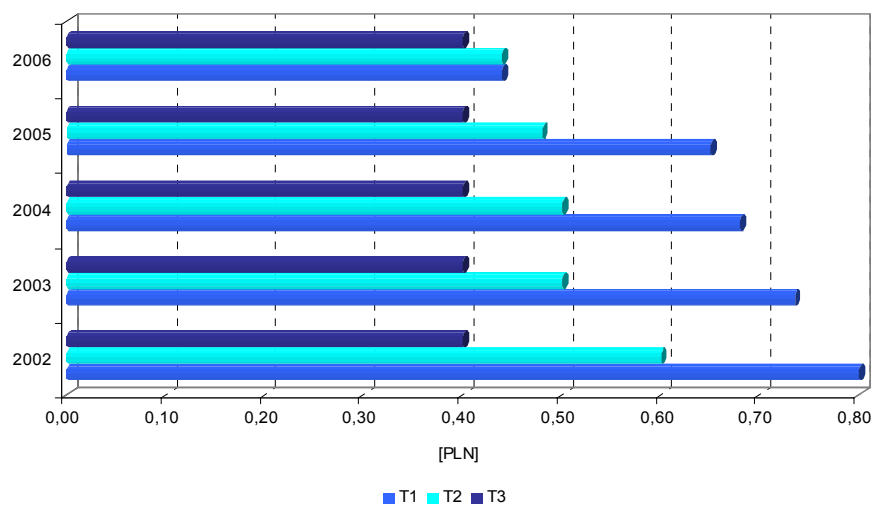
- Średnie stawki rozliczeniowe obowiązujące we współpracy międzyoperatorskiej pomiędzy operatorami sieci stacjonarnych i ruchomych w roku 2006 były najniższe, porównując z latami 2003 – 2005.
- Stawki interkonektowe stosowane przez TP S.A. (zarówno za lokalne zakończenie połączenia jak i z pojedynczym i podwójnym tranzytem) nadal przewyższają średnie stawki stosowane przez innych operatorów zasiedziałych w pozostałych krajach UE

Wysokość stawek interkonektowych za zakończenie połączenia z pojedynczym tranzytem w sieciach operatorów zasiedziałych działających w krajach UE (w eurocentach)



W zakresie stawek rozliczeniowych za zakończenie w sieci ruchomej połączenia rozpoczętego również w sieci ruchomej, w 2006 roku, podobnie jak w poprzednich latach, nastąpił spadek opłat w okresach taryfikacyjnych T1 oraz T2, w okresie T3 stawki kolejny rok pozostały bez zmian. Operatorzy telefonii ruchomej stosują w ramach rozliczeń między sobą stawki symetryczne. Wyjątkiem jest nowy operator P4 Sp. z o.o., którego stawki za zakończenie połączenia nie są symetryczne do stawek pozostałych operatorów.

Stawki IC za połączenia M2M w latach 2002-2006



## 2. Najważniejsze podmioty

W tej części raportu zostali w skrócie scharakteryzowani przedsiębiorcy telekomunikacyjni posiadający ponad 1% udziałów ze swojej podstawowej działalności telekomunikacyjnej na rynku detalicznym lub hurtowym.

Ze względu na ochronę tajemnicy przedsiębiorstwa w zakresie informacji przesyłanych przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, niektóre dane przedstawione poniżej pochodzą z dokumentów oficjalnie dostępnych takich jak na przykład strony internetowe operatorów. W związku z tym, część z zamieszczonych w tym opracowaniu informacji datowanych jest pod koniec 2006 roku lub na początek 2007 roku.

### Telekomunikacja Polska S.A.

Spółka notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz w formie GDR-ów (globalnych kwitów depozytowych) na Giełdzie Papierów Wartościowych w Londynie. Największym akcjonariuszem Telekomunikacji Polskiej S.A. jest France Telekom posiadający 47,50% akcji.

### Struktura własnościowa TP S.A. na dzień 30 września 2006 r.

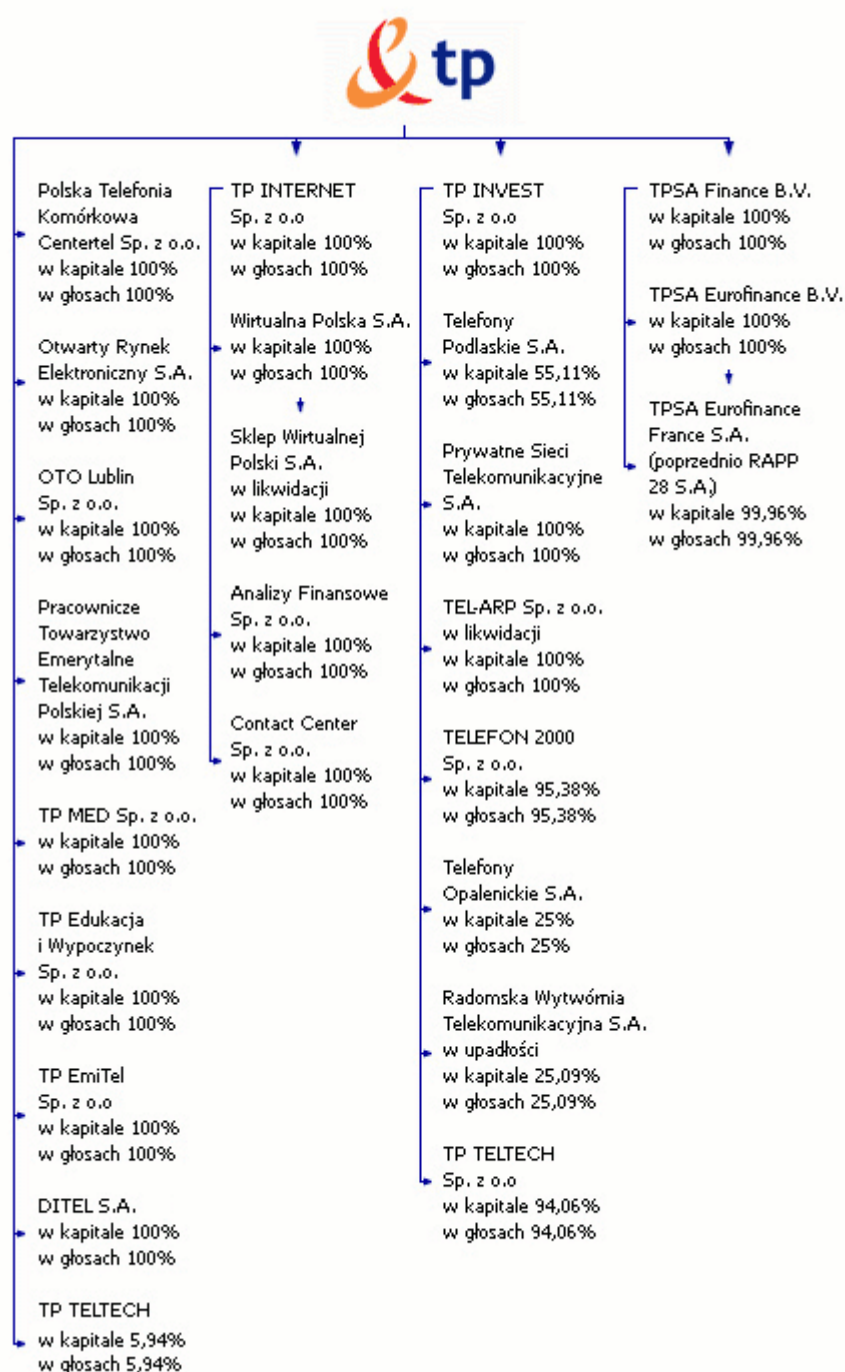
Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji (w szt.)	Udział w ogólnej liczbie głosów	Udział w kapitale zakładowym
France Telecom S.A.	664 999 999	47,50%	47,50%
Skarb Państwa	54 146 153	3,87%	3,87%
Bank of New York	70 211 279	5,02%	5,02%
Pozostali akcjonariusze	610 642 569	43,61%	43,61%
<b>RAZEM</b>	<b>1 400 000 000</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Źródło: strona [www.tpsa.pl](http://www.tpsa.pl)

Spółka prowadzi działalność na terenie całego kraju. Świadczy usługi detaliczne w zakresie połączeń krajowych i międzynarodowych w sieci stacjonarnej. Jest również operatorem działającym na rynkach hurtowych. Telekomunikacja Polska S.A. stoi na czele grupy kapitałowej, której podmioty prowadzą działalność, między innymi, w zakresie:

- telefonii ruchomej (PTK Centertel Sp. z o.o.),
- usług związanych z siecią Internet (TP Internet Sp. z o.o., Wirtualna Polska S.A.),
- radiokomunikacji (TP Emitel Sp. z o.o.).

Schemat grupy kapitałowej TP S.A.



Źródło: [http://www.tp-ir.pl/?page=about\\_organisation\\_group](http://www.tp-ir.pl/?page=about_organisation_group)

**Netia S.A.**

Spółka giełdowa, która została założona pod nazwą R.P. Telekom Sp. z o.o. w 1990 roku przez polskich przedsiębiorców, przy udziale kilku inwestorów zagranicznych. Jej struktura akcyjna jest bardzo zróżnicowana, a żaden z akcjonariuszy nie posiada 50% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Struktura akcjonariatu Netii S.A. przedstawia się następująco:

Struktura własnościowa Netii S.A. Stan na 2 marca 2007 r.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału	% głosów
Novator Telecom Poland II S.a.r.l.	98.243.602	25,24%	25,24%
SISU Capital Ltd.	23.743.225	6,10%	6,10%
Third Avenue Management LLC	71.660.517	18,41%	18,41%
Obrót publiczny GPW	195.520.495	50,24%	50,24%
Kapitał zakładowy	389.167.839	100%	100%

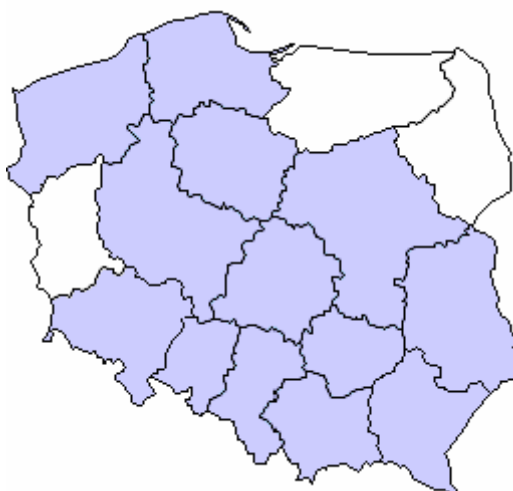
Źródło: [www.netia.pl](http://www.netia.pl)

Netia S.A obejmuje w ramach Grupy Netia grupę spółek zależnych. Netia S.A. jest niezależnym operatorem telefonii stacjonarnej w Polsce. Działa na bazie własnej, światłowodowej sieci szkieletowej, obejmującej swoim zasięgiem największe polskie miasta oraz na bazie lokalnych sieci dostępowych. Operator świadczy szeroką gamę usług telekomunikacyjnych, w tym telefoniczne usługi głosowe, usługi transmisji danych. Swoje usługi oferuje przede wszystkim klientom biznesowych.

Ponadto w skład Grupy Netia wchodzi następujące spółki prowadzące działalność telekomunikacyjną:

- Netia SA (100%),
- RST EI-Net SA (100%),
- spółki z grupy Netia Świat SA (100%),
- Uni-Net Sp. z o.o. (58%),
- Pro Futuro (100%),

Obszar działalności Netia S.A. przedstawia poniższa mapa (ciemniejszy kolor na mapie):



Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji ze strony [www.netia.pl](http://www.netia.pl) oraz danych uzyskanych od operatora.

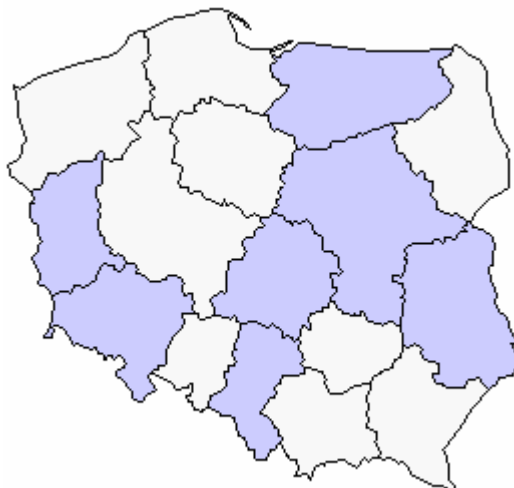
### Telefonia Dialog S.A.

Firma powstała 12 sierpnia 1997 roku pod nazwą Telefonia Lokalna S.A. z siedzibą w Lubinie (obecnie siedziba spółki znajduje się we Wrocławiu). Po 50 procent udziałów w spółce posiadali: grupa kapitałowa KGHM Polska Miedź S.A. (poprzez swoje spółki zależne Dolnośląska Spółka Inwestycyjna S.A. - 49,5 proc udziałów i Cuprum 2000 sp. z o.o.- 0,5 proc udziałów) oraz grupa kapitałowa Polskich Sieci Elektroenergetycznych S.A. (wraz ze swoją spółką zależną Tel-Energó S.A. - odpowiednio 30 i 20 proc. udziałów).

Obecnie (stan na 30 marca 2007 r.) jedynym właścicielem Spółki jest KGHM Polska Miedź S.A. – druga spółka na świecie w zakresie produkcji srebra i siódma co do wielkości produkująca miedź.

Spółka prowadzi działalność w zakresie świadczenia usług telefonii stacjonarnej oraz dostępu do Internetu. Oprócz podstawowych łączy analogowych, oferuje usługi w oparciu o cyfrowe łącze ISDN, pocztę głosową oraz połączenia międzystrefowe, międzynarodowe i do sieci komórkowych poprzez prefiks 1011.

Zasięg działalności Telefonii Dialog obejmuje 7 rejonów i przedstawia się następująco (ciemniejszy kolor na mapie):



*Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji ze strony [www.dialog.pl](http://www.dialog.pl) oraz danych uzyskanych od operatora.*

### **Tele2 Polska Sp. z o.o.**

Spółka działa w Polsce od 1999 roku, oferując usługi dostępu do Internetu, karty telefoniczne typu pre-paid umożliwiające wykonywanie tanich rozmów międzynarodowych oraz usługi połączeń lokalnych, międzymiastowych, do sieci ruchomych i międzynarodowych - w ramach umowy o prefiks i preselekcję, wprowadzoną na rynek w 2003 roku.

Spółka świadczy ponadto usługi dostępu do sieci telekomunikacyjnej poprzez sieć Telekomunikacji Polskiej S.A. w ramach usługi hurtowej sprzedaży abonamentu oferowanej przez TP S.A. (tzw. WLR, z ang.: Wholesale Line Rental).

Jedynym właścicielem polskiej spółki Tele2 Polska Sp. z o.o. jest szwedzka spółka Tele2 AB notowana na giełdzie w Sztokholmie od 1996 roku a na nowojorskiej NASDAQ od 1997 roku. Tele2 jest europejskim alternatywnym wiodącym operatorem telekomunikacyjnym działającym w 22 krajach, gdzie pozyskał do tej pory ponad 28 mln klientów.

W Polsce oferta Tele2 Polska Sp. z o.o. jest również szeroka oraz bardzo konkurencyjna, a w związku z tym działalność tego Operatora charakteryzuje wysoka dynamika pozyskiwania nowych klientów.

### **Niezależny Operator Międzystrefowy Sp. z o.o.**

**NOM Sp. z o.o.** jest operatorem telefonii stacjonarnej świadczącym usługi poprzez prefiks 1044 obecnym na polskim rynku od listopada 1999 roku. Obecnie NOM Sp. z o.o. oferuje następujące usługi:

- połączenia międzymiastowe,
- połączenia międzynarodowe do stacjonarnych i komórkowych sieci zagranicznych,
- połączenia do polskich sieci telefonii komórkowej,
- wdzwaniany dostęp do Internetu,



- połączenia lokalne (świadczone wyłącznie w wybranych Strefach Numeracyjnych).

Struktura własnościowa NOM na dzień 16 kwietnia 2007 r.

Exatel S.A.	65%
Polski Koncern Naftowy Orlen S.A.	35%

Źródło: [www.nom1044.pl](http://www.nom1044.pl)

### **GTS Energis Sp. z o.o. (dawniej Energis Polska Sp. z o.o.)**

Operator telekomunikacyjny obecny na polskim rynku od 1999 roku. Od początku obszarem działania firmy są rozwiązania dla klientów biznesowych.

Usługi Spółki Energis Sp. z o.o. związane są przede wszystkim z:

- połączeniami telefonicznymi (telefonia analogowa, cyfrowa, korporacyjna i inteligentna),
- transmisją danych (międzyoddziałowe i międzynarodowe sieci informatyczne),
- budową sieci (kanały cyfrowe, łącza Frame Relay),
- Internetem (dostęp do Internetu dla biur, łącza dla operatorów lokalnych, tranzyt międzynarodowych),
- przechowywaniem i udostępnieniem danych (serwery aplikacyjne i internetowe, zapasowe centra danych,
- działaniami operatorskimi (hurtowe usługi głosowe).

Od lipca 2005 roku głównym udziałowcem spółki jest GTS Polska Sp. z o.o. posiadająca 97,5%, udziałów w kapitale zakładowym a pozostałe 2,5% PKP S.A. W związku z połączeniem dwóch operatorów telekomunikacyjnych - pod koniec roku 2005 zmieniono nazwę spółki na **GTS Energis Sp. z o.o.**

### **GTS Polska Sp. z o.o.**

Początki GTS Polska sięgają 1999 roku. Spółka jest operatorem telekomunikacyjnym, którego właścicielem jest spółka GTS Central Europe – największy alternatywny operator telekomunikacyjny działający w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech, w Rumunii oraz w Polsce. Właścicielem GTS CE jest Group Menatep.

W lipcu 2005 roku GTS Polska Sp. z o.o. podpisała umowę, w której zobowiązała się do zakupu 97,5% udziałów w kapitale zakładowym Energis Polska Sp. z o.o. Tym samym od października 2005 operator pozostaje głównym udziałowcem spółki GTS Energis Sp. z o.o.

### **EXATEL S.A.**

Spółka występująca wcześniej pod nazwą Tel-Energo. Spółka powstała z połączenia dwóch operatorów telekomunikacyjnych, Tel-Energo i Telbanku, specjalizujących się w obsłudze sektorów: operatorskiego, bankowo-finansowego i energetycznego. Oferta Spółki obejmuje usługi telefoniczne, usługi internetowe oraz usługi transmisji danych. Posiada istotną pozycję na rynku telekomunikacyjnym, zwłaszcza w zakresie usług dzierżawy łączy.

Struktura własnościowa spółki Exatel S.A. stan na 30 marca 2007 r.

Podmiot (akcjonariusz)	Udział w kapitale akcyjnym (w %)
PSE S.A.	94,94
Grupa Energetyczna ENEA SA w Poznaniu	2,21
Koncern Energetyczny ENERGA S.A.	0,87
TP S.A.	0,78
STOEN S.A.	0,54
Kredyt Bank S.A.	0,32
Pozostali	0,34

Źródło: [www.exatel.pl](http://www.exatel.pl)

Pozycja „Pozostali” w powyższej tabeli oznacza kolejnych 14 akcjonariuszy spółki Exatel, których udziały w zestawieniu zostały zsumowane dla poprawienia czytelności tabeli.

### **MEDIATEL S.A. (dawniej SM-Media S.A)**

Spółka została założona w 1991 roku. Od 1995 roku prowadzi działalność telekomunikacyjną polegającą na świadczeniu usług dostępu do sieci Internet oraz usług transmisji danych. W 2002 roku otrzymała zezwolenie na eksploatację stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej na terenie całego kraju, a tym samym dołączyła do grona operatorów publicznych. Mediatel S.A. dysponuje własnym zakresem numeracji.

Obecnie akcjonariuszami spółki posiadającymi co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy są:

- Maciej Gawęda 40,47 % głosów;
- Wojciech Gawęda 19,60 % głosów,
- Maria Gawęda 7,40 % głosów,
- NASK 5,00 % głosów.

### **Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.**

1 października 2001 r. decyzją Zarządu PKP S.A. na bazie Dyrekcji Teleinformatyki Kolejowej PKP S.A. utworzono spółkę prawa handlowego - Telekomunikację Kolejową spółkę z o.o. Spółka posiada strukturę wielooddziałową z Centralą w Warszawie i ośmioma Zakładami Telekomunikacji w: Szczecinie, Lublinie, Poznaniu, Krakowie, Gdańsku, Wrocławiu, Katowicach i Warszawie.

Udziałowcami Spółki są:

Skarb Państwa	62,30%
PKP S.A.	37,70%.

Źródło: [www.tktelekom.pl](http://www.tktelekom.pl)

Stan na dzień 16 kwietnia 2007 r.

Telekomunikacja Kolejowa w swej ofercie posiada usługi:

- Telefoniczne (telefonia stacjonarna, VoIP, Prefiks 1022),
- Internetowe,
- Usługi transmisji,
- Call Center,
- Dzierżawa łączy.

### **T-Systems Polska Sp. z o.o.**

Spółka jest polskim oddziałem firmy T-Systems International GmbH, której założycielem i jedynym właścicielem jest spółka Deutsche Telecom AG. Właściciel polskiej spółki jest jednym z największych europejskich dostawców rozwiązań teleinformatycznych.

Podstawowa działalność polskiego oddziału to międzynarodowa wymiana ruchu głosowego, operatorski dostęp do sieci Internet oraz usługi międzynarodowej transmisji danych. Głównymi odbiorcami usług świadczonych przez T-Systems Sp. z o.o. są operatorzy telefonii stacjonarnej i komórkowej oraz dostawcy usług internetowych.

Do usług oferowanych przez operatora polskiego należą:

- Dostęp do światowej sieci Internet (IP/Data – IP Transit),
- Transmisja danych,
- Międzynarodowa terminacja głosu,
- Usługi dla operatorów sieci komórkowych,

- Głosowe usługi dodane,
- Rozwiązania dedykowane.

#### **eTel Polska Sp. z o.o.**

Spółka założona została w 2000 roku i należy do międzynarodowej grupy eTel Group, która powstała w lipcu 1999 roku. Oferuje kompleksowe rozwiązania telekomunikacyjne dla firm, obejmujące transmisję głosu, transmisję danych oraz usługi internetowe na terenie Austrii, Czech, Polski, Słowacji i na Węgrzech.

Udziałowcami Spółki są (stan na dzień 16 kwietnia 2007 r. dane ze strony internetowej eTel - [www.etel.pl](http://www.etel.pl))

- Dresdner Kleinwort Capital (DrKc)
- ARGUS Capital Partners
- Greenhill Capital Partners
- Intel Capital

Dresdner Kleiwort Capital (DrKc) to indywidualny fundusz kapitałowy, który należy do banku inwestycyjnego Dresdner Kleinwort Benson, będącego częścią Dresdner Bank Group. DrKc. ARGUS Capital Partners to indywidualny fundusz kapitałowy. Swoją działalność koncentruje na krajach Europy Środkowej. W 2000 r. Greenhill powołał do życia Greenhill Capital Partners LLC, w celu dalszego rozwoju działalności inwestycyjnej ściśle związanej z usługami świadczonymi w zakresie doradztwa strategicznego. Intel Capital, działający w ramach strategicznego programu inwestycyjnego firmy Intel, koncentruje swoją działalność na inwestycjach w akcje oraz na przejęciach. Jego zadaniem jest wspieranie strategicznych celów firmy Intel poprzez rozwijanie rynku internetowego, w tym infrastruktury, przekazu danych i usług

#### **E-Telko Sp. z o.o.**

Spółka działa na polskim rynku od 2001 r.

Spółka zapewnia technologię i narzędzia umożliwiające świadczenia kompleksowych usług telekomunikacyjnych. Oferta E-Telko obejmuje prefix 1053, dostęp do Internetu oraz połączenia VOIP. Oferta ta dostępna jest tylko dla biznesu. Prefix 1053 to podstawowa oferta dla klientów korzystających z połączeń lokalnych, międzymiastowych, międzynarodowych oraz do sieci telefonii komórkowej.

#### **Długie Rozmowy S.A.**

Długie Rozmowy S.A. działają w branży telekomunikacyjnej od 2002 r. Firma została założona przez Andrzeja Bińkowskiego, pierwszego Prezesa Spółki. Długi Rozmowy są operatorem na rynku detalicznej oraz hurtowej sprzedaży usług telekomunikacyjnych. Od początku 2005 r. oferuje połączenia telefoniczne z wykorzystaniem prefiksu 1051. Strategicznym akcjonariuszem Spółki jest fundusz Nordkapp.

#### **Polkomtel S.A.**

Operator (sieci ruchomej PLUS GSM, Simplus Team, Sami Swoi), rozpoczął działalność w 1996 r. na podstawie Koncesji nr 3/96/GSM1

Struktura właścicielska tego podmiotu przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Ilość głosów na WZA	Procentowy udział głosów na WZA
KGHM Polska Miedź S.A.	4 019 780	19,61%
PKN Orlen S.A.	4 019 780	19,61%
TDC Mobile International A/S	4 019 780	19,61%
Vodafone Americas Inc	4 019 780	19,61%
PSE S.A.	3 600 880	17,56%

Węglkokoks S.A.	820 000	4,00%
<b>RAZEM</b>	<b>20 500 000</b>	<b>100%</b>

Źródło: [www.plusgsm.pl](http://www.plusgsm.pl)

Stan na dzień 15 kwietnia 2007 r.

KGHM Polska Miedź S.A. działa pośrednio (przez Telefonię Dialog S.A.) także na rynku telefonii stacjonarnej, zajmuje się transmisją danych oraz dzierżawą łączy, jednak działalność telekomunikacyjna nie jest bezpośrednią działalnością przedsiębiorstwa, które koncentruje się na działalności w zakresie wydobywania rud miedzi. PKN Orlen S.A. oraz PSE S.A. są to spółki z udziałem skarbu państwa, przy czym PSE S.A. oprócz działalności polegającej na krajowym i zagranicznym obrocie energią elektryczną, działa również w zakresie telekomunikacji poprzez spółkę zależną EXATEL S.A.

Vodafone Americas Inc, podobnie jak TDC Mobile International A/S jest przedsiębiorstwem telekomunikacyjnym mającym doświadczenie na europejskim rynku telefonii ruchomej. Ponadto przedsiębiorstwo TDC Mobile International A/S w całości stanowi własność duńskiego operatora zasiedziącego, Vodafone Americas Inc jest własnością Vodafone Group plc.

#### **Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.**

Operator (sieci Era, Era TAK TAK oraz Era BIZNES, Heyah), rozpoczął działalność w 1996 r. na podstawie Koncesji nr 2/96/GSM2.

Struktura właścicielska Spółki na dzień 16 kwietnia 2007 r. przedstawia się następująco:

T-Mobile Deutschland GmgH	70,50%
T-Mobile Poland Holding No. 1 B.V. (poprzednio MediaOne International B.V.)	22,50%
Polpager Sp. z o. o.	4,00%
CARCOM Warszawa Sp. z o.o.	1,90%
Elektrim Autoinvest S.A	1,10%

Źródło: [www.era.pl](http://www.era.pl)

Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. oferuje usługi w trzech kategoriach: Era – dla klientów prywatnych, Era biznes – dla klientów instytucjonalnych oraz Tak Tak – w systemie pre-paid.

#### **Polska Telefonia Komórkowa Centertel Sp. z o.o.**

Spółka ta (operator sieci Orange, Orange Go) rozpoczęła działalność w 1991 r. na podstawie Zezwolenia Ministra Łączności Nr 011/91 z dnia 18 grudnia 1991 r. Jesienią 2005 r. rozpoczęła oferowanie swoich usług pod nową marką Orange, zastępując starą markę Idea. Struktura właścicielska na dzień 16 kwietnia 2007 r.

Udziałowcy	Liczba udziałów	Procentowy udział głosów zgromadzeniu wspólników
Telekomunikacja Polska S.A.	<b>31 800</b>	<b>100%</b>

Źródło: [www.tp.pl](http://www.tp.pl)

#### **UPC Polska Sp. z o.o.**

Największy w Polsce dostawca potrójnej usługi: telewizji kablowej, szerokopasmowego dostępu do Internetu i usług telefonicznych tzw. triple-play. W zasięgu szerokopasmowych sieci UPC znajduje się ponad 1,9 mln gospodarstw domowych w ośmiu największych

aglomeracjach miejskich i wielu mniejszych miastach. UPC Polska ma ponad milion abonentów telewizji kablowej (na dzień 16.04.2007 r.).

Spółka jest częścią Liberty Global, Inc. Liberty Global ma udziały w spółkach oferujących szerokopasmowe usługi telewizyjne i telekomunikacyjne oraz zawartość programową poza Stanami Zjednoczonymi, w szczególności w Europie, Azji i Ameryce Łacińskiej. Poprzez swoje spółki zależne Liberty Global jest największym operatorem telewizji kablowej poza Stanami Zjednoczonymi pod względem liczby abonentów.

#### **VECTRA S.A.**

Spółka stanowi trzon Grupy Kapitałowej VECTRA, w której pełni funkcję spółki-matki. Kluczowe dla działalności Grupy to spółki: VECTRA Technologie S.A., VECTRA Inwestycje S.A.

VECTRA S.A. odpowiada za strategię funkcjonowania Grupy. Wykorzystując uprawnienia właścicielskie nadzoruje działalność spółek zależnych oraz świadczy kompleksowe usługi doradcze na ich rzecz. Ponadto, po przejęciu spółki Telewizja Kablowa VECTRA S.A., zadaniem VECTRY S.A. jest dostarczanie abonentom usług oferowanych przez Grupę VECTRA: programów telewizyjnych i radiowych, dostępu do Internetu oraz telefonii cyfrowej. VECTRA S.A. jest odpowiedzialna za relacje z abonentami i nadawcami, a także kontakty z lokalnymi władzami i administratorami zasobów mieszkaniowych, na obszarze których świadczy swoje usługi.

Podstawowymi zadaniami VECTRA Technologie S.A. są: rozbudowa, modernizacja oraz bieżąca techniczna eksploatacja infrastruktury technicznej, w oparciu o którą VECTRA świadczy swoje usługi.

VECTRA Inwestycje S.A. zajmuje się nabywaniem systemów telewizji kablowej, odgrywając istotną rolę w rozwoju Grupy VECTRA, opartym m.in. na konsolidacji polskiego rynku telewizji kablowej.

Grupa Kapitałowa VECTRA świadczy usługi w 114 miastach w Polsce (na dzień 1.04.2007 r.)

#### **MULTIMEDIA POLSKA S.A.**

W 1996 r. firmy KTVK „Tele-Cal” Spółka z o.o. oraz PUH Kaltel Sp. z o.o. dzięki udziałowi kapitału zagranicznego, przekształciły się w ogólnopolską organizację holdingową - Multimedia Polska S.A. Multimedia Polska, to pierwszy operator w Polsce, który na skalę komercyjną wprowadził do swojej oferty spakietyzowaną usługę Triple Play („3 w 1”), czyli telewizję kablową, Internet i telefon pod nazwą handlową multiPAK. Było to możliwe dzięki unikalnemu na rynku połączeniu spółek TeleNet Polska z Multimedia Polska, które nastąpiło w 2004 r. Z usług Multimedia Polska korzystało 31 grudnia 2006 r. łącznie 575 tys. klientów, z czego ponad 146 tys. było użytkownikami co najmniej dwóch usług (spośród telewizji, internetu i telefonu), a blisko 32,5 tys. to abonenci usługi Triple Play (wszystkie trzy usługi łącznie). Multimedia Polska S.A. wchodzi w skład Grupy Multimedia Polska. W skład tej grupy wchodzi jeszcze następujące Spółki: Multimedia Polska Południe S.A., Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o., Multimedia Polska Zachód Sp. z o.o.

#### **GRUPA ASTER**

Właścicielem Grupy Aster jest fundusz inwestycyjny Mid Europa Partners LLP. W skład Grupy ASTER wchodzi Aster w Warszawie, Aster w Krakowie i Aster w Zielonej Górze. Aster w Warszawie powstała w 1994 r. i mając ponad 281 tys. abonentów (na dzień 16.04.2007 r.) jest największym operatorem telewizji kablowej w stolicy. Aster w Krakowie (do października 2005 r. AUTOCOM) powstał w 1990 roku. Swym zasięgiem Aster obejmuje niemal cały Kraków oraz Skawinę, docierając ze swoją ofertą do ponad 136 tys. mieszkań. (na dzień 16.04.2007 r.). Aster w Zielonej Górze (Zielonogórska Telewizja Przewodowa Sp. z o.o.) istnieje na rynku od 1990 roku i posiada ok. 32 tys. abonentów telewizji kablowej (na dzień 16.04.2007 r.).

### **TP EMITEL Sp. z o.o.**

TP Emitel został założony w 2001 roku i zajmuje się analogową emisją, naziemną, cyfrową emisją naziemną, przesyłaniem sygnałów radiofonicznych i telewizyjnych, radiokomunikacją morską. Firma zajmuje się również doradztwem technicznym w zakresie radiodifuzji i radiokomunikacji, wynajmem infrastruktury technicznej na potrzeby nadawców i operatorów systemów radiokomunikacyjnych. Ponadto projektuje instalacje systemów radiokomunikacyjnych utrzymania i naprawy systemów radiokomunikacyjnych oraz infrastruktury budowlanej obiektów radiokomunikacyjnych. W maju 2002 r. TP Emitel został wydzielony ze struktur Telekomunikacji Polskiej jako TP Emitel Sp. z o.o. Aktualnie z usług emisyjnych firmy korzysta ponad 50% nadawców w ujęciu ilościowym. TP Emitel świadczy usługi na rzecz 70 nadawców radiowych i 8 telewizyjnych. Udziałowcem TP Emitel jest TP.S.A. w 100%.

### **INFO Zbigniew Gumuliński Martin Panasiuk Spółka Jawna**

Firma INFO Gumuliński Panasiuk Spółka Jawna jest operatorem telekomunikacyjnym, posiadającym 12 obiektów telekomunikacyjnych, z których świadczy usługi operatorskie m.in. dla: Polskiego Radia, Radia ZET, Radia RMF, Sieci Katolickiego Radia PLUS, Radia Maryja.

Firma bardzo ściśle współpracuje z INFO-TV-FM Sp. z o.o., która dostarcza urządzenia nadawcze obiektów.

Do usług świadczonych przez operatora należą:

- dostarczanie sieci telekomunikacyjnej - publiczna sieć telekomunikacyjna przeznaczona do rozpowszechniania lub rozprowadzania programów radiofonicznych lub telewizyjnych - drogą rozsiewczą,
- dostarczanie sieci telekomunikacyjnej - typu T-DAB, DVB-T,
- świadczenie usług telekomunikacyjnych - usługa rozprowadzania lub rozpowszechniania programów radiofonicznych lub telewizyjnych,
- usługa transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczenia ich treści użytkownikom końcowym,
- usługa transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych świadczona przedsiębiorcom telekomunikacyjnym,
- usługa dzierżawy łączy telekomunikacyjnych,
- usługa transmisji danych,
- usługa zapewniania dostępu do sieci Internet,
- usługa telekomunikacyjna świadczona w sieci satelitarnej typu VSAT.

### **INFO –TV-FM**

INFO-TV-FM Spółka z o.o. z siedzibą w Zamościu, powstała 15 września 2003 roku w wyniku fuzji spółek: INFO Inwestycje Sp. z o.o. (istniejącej od 24.03.2000r.) i TV-FM Sp. z o.o. (istniejącej od 24.08.2001r.), jest operatorem telekomunikacyjnym w zakresie świadczenia radiodifuzji, ponadto świadczy usługi emisji programów radiowych i telewizyjnych dla nadawców publicznych jak i komercyjnych. Przedsiębiorstwo buduje wieże oraz maszty telekomunikacyjne na potrzeby własne i kontrahentów zewnętrznych, a także wyposaża te obiekty w sprzęt nadawczo-odbiorczy. Spółka dostarcza na rynek polski zarówno nadawcze jak i odbiorcze urządzenia do transmisji cyfrowej naziemnej i satelitarnej. Głównymi udziałowcami firmy są to: Zbigniew Gumuliński i Martin Panasiuk – 50% udziałów. Klientami są m. in. Polskie Radio S. A., Telewizja Polska S. A., regionalne rozgłośnie radiowe Polskiego Radia, komercyjne stacje radiowe, a także operatorzy telefonii ruchomej, działający na polskim rynku.

### **Polskie Sieci Nadawcze Sp. z o.o.**

Polskie Sieci Nadawcze (PSN) Sp. z o.o. są prywatną spółką telekomunikacyjną działającą na Polskim rynku od 1994 roku. Właścicielem PSN jest Télédifusion de France, posiadająca 100% udziałów w firmie.

Obszary działalności PSN można podzielić na trzy grupy:

- naziemna emisja programów radiowych i telewizyjnych,
- telewizja cyfrowa,
- usługi dla przedsiębiorstw telekomunikacyjnych.

Istotną częścią oferty PSN są usługi dla operatorów telekomunikacyjnych - sieci telefonii komórkowej, łączności trunkingowej czy transmisji danych. PSN budują dla nich stacje bazowe oraz zajmują się ich eksploatacją. PSN wynajmują także swoją infrastrukturę techniczną. Na zlecenie klienta PSN dokonują pomiarów natężenia pól radiowych. PSN przyjmują także do eksploatacji i konserwacji należące do klienta, istniejące stacje bazowe. Klienci PSN nie muszą inwestować w budowę infrastruktury technicznej jaką tworzą i eksploatują Polskie Sieci Nadawcze pobierając wyłącznie opłaty za usługę.

### **RS TV S.A.**

Spółka Akcyjna RS TV została założona w 1994 roku i jest operatorem telekomunikacyjnym świadczącym usługi w zakresie radiodifuzji. Posiada 35 własnych obiektów nadawczych zlokalizowanych na terenie całego kraju. Dodatkowo współpracuje z innymi podmiotami posiadającymi odpowiednią infrastrukturę nadawczą. Stacje nadawcze wyposażone są w profesjonalne urządzenia przygotowane do świadczenia usług emisyjnych dla koncesjonowanych nadawców telewizyjnych i radiowych

Klientami tego operatora są:

- nadawcy radiowi i telewizyjni,
- operatorzy telefonii ruchomej i stacjonarnej,
- firmy świadczące usługi transmisji danych.

Spółka RS TV wchodzi w skład grupy kapitałowej Telewizji Polsat, która posiada 100% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy.

## Rynek usług detalicznych

### 3. Dostęp do usług telekomunikacyjnych

#### 3.1. Charakterystyka rynku

Przez dostęp abonencki w niniejszym raporcie rozumiemy infrastrukturę telekomunikacyjną obejmującą medium transmisyjne i sposób dostępu abonenta do sieci telekomunikacyjnej analogowej lub cyfrowej z uwzględnieniem różnorodnych potrzeb klienta sieci.<sup>3</sup> Dostęp abonencki ma umożliwić osobom indywidualnym i pozostałym klientom zaspokojenie własnych potrzeb telekomunikacyjnych.

Świadczenie usługi dostępu do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej polega na przyłączeniu i utrzymaniu w sprawności punktu zakończenia sieci u klienta z lokalną pętlą abonencką i dalej z infrastrukturą telekomunikacyjną, umożliwiającą korzystanie z usług telekomunikacyjnych.

Przepisy ustawy z dnia 21 lipca 2000 r. Prawo telekomunikacyjne określały warunki wyznaczania operatora o pozycji znaczącej na rynku telefonii stacjonarnej, traktując łącznie usługi dostępu i połączeń telefonicznych, w zakresie poszczególnych usług nie wydzielając grup abonentów. Od października 2004 r., zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty, w zakresie rynków detalicznych telefonii stacjonarnej wyodrębniono między innymi rynek świadczenia usług przyłączania (dostępu) do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej i utrzymania jej w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych dla konsumentów oraz taki sam rynek dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów. Nastąpiło zatem prawne i regulacyjne rozdzielenie dostępu abonenckiego od samego świadczenia usług przyłączonym do sieci podmiotom.

Jakkolwiek usługi zapewnienia przyłączenia oraz usługi połączeń są bardzo często oferowane w pakiecie, to na polskim rynku istnieją operatorzy, którzy nie świadczą usługi przyłączenia do sieci, a oferują jedynie określone usługi telefoniczne poprzez numery dostępu do sieci (NDS).

Na polskim rynku telekomunikacyjnym użytkownicy zazwyczaj preferują nabywanie zarówno usługi dostępu jak i połączeń telefonicznych wychodzących od tego samego przedsiębiorcy telekomunikacyjnego, ale niektórzy – wybierają dla usług telefonicznych wychodzących - innego przedsiębiorcę od tego, który zapewnia dostęp.

Struktura rynku dostępu do usług telekomunikacyjnych

Na rynku tym występują następujące kategorie podmiotów:

- **Klienci/kupujący** - użytkownicy końcowi wnoszący o świadczenie publicznie dostępnych usług telekomunikacyjnych lub korzystające z takich usług, którzy w wyniku przyłączenia i utrzymania w gotowości łączy do stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej mogą korzystać z usług telekomunikacyjnych.
- **Dostawcy usług/sprzedający** - przedsiębiorcy telekomunikacyjni wykorzystujący stacjonarne sieci telekomunikacyjne do świadczenia usług telekomunikacyjnych.

<sup>3</sup> Źródło: Adam Urbanek, *Ilustrowany Leksykon Teleinformatyka*, IDG Poland S.A., 2001



Dostawcy usług

Abonenci przyłączeni do sieci operatora zasiedziałego (TP S.A.) mają prawo do wyboru dowolnego dostawcy usług telefonicznych, którego usługi dostępne są w połączonych sieciach. Wg stanu na 26 marca 2007 r. 38 operatorów miało uprawnienia do świadczenia usług osiąganych poprzez wybór numeru dostępu do sieci (NDS), należy jednak pamiętać, iż nie wszyscy z nich rozpoczęli działalność.

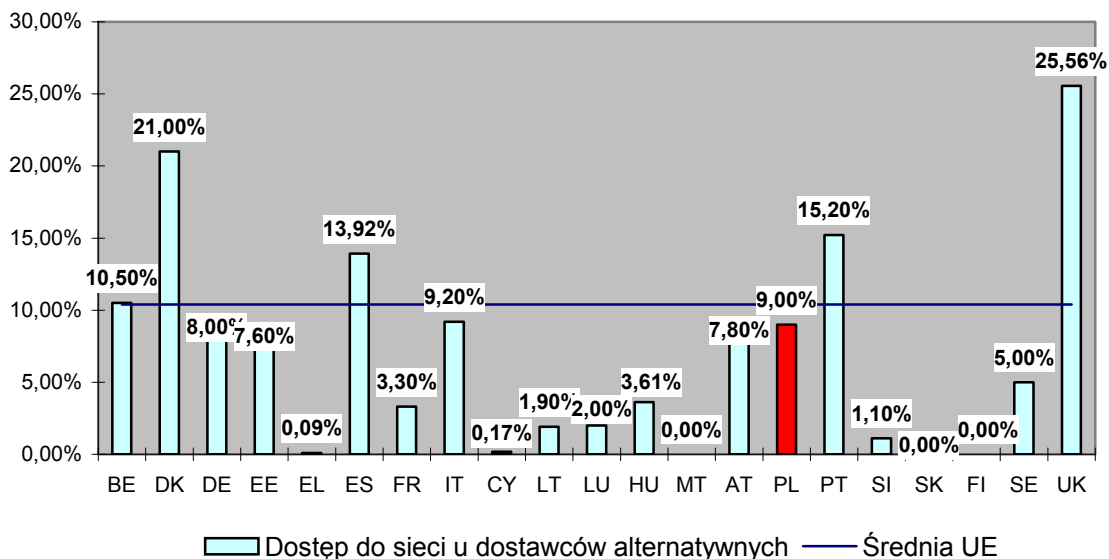
**Wykaz operatorów posiadających numer dostępu do sieci (NDS)  
(stan na 26.03.2007 r.)**

	OPERATOR	PREFIKS (NDS)
1	Telefonia Dialog S.A.	1011
2	Multimedia Polska S.A.	1012
3	Galena Sp. z o.o.	1013
4	eTel Polska	1015
5	BT Poland Sp. z o.o.	1017
6	ELTERIX SA	1018
7	Concept-T Sp. z o.o.	1019
8	Telekomunikacja Kolejowa	1022
9	FlexFon Sp. z o.o.	1024
10	MediaTel S.A. (d.SM-MEDIA)	1031
11	Telekomunikacja Polska	1033
12	MNI S.A.	1042
13	Pilicka Telefonia Sp. z o.o.	1043
14	NOM Sp. z o.o.	1044
15	Długie Rozmowy S.A.	1051
16	Exatel S.A.	1052
17	E-Telko Sp. z o.o.	1053
18	Netia SA	1055
19	Data Com S.A.	1056
20	Tele2 Polska Sp. z o.o.	1061
21	Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.	1062
22	SFERIA S.A.	1063
23	Multimedia Mielec Sp. z o.o.	1064
24	GTS Energis Sp. z o.o.	1066
25	Polkomtel S.A.	1069
26	Petrotel Sp. z o.o.	1073
27	Premium Internet S.A.	1077
28	GTS Polska Sp. z o.o.	1078
29	DID Inwestycje Sp. z o.o.	1099
30	ZIGZAG Sp. z o.o.	10812
31	Stowarzyszenie Twórców Internetowych	10813
32	Loco Polska Sp. z o.o.	10816
33	ELTERIX S.A.	10819
34	Telbeskid Sp. z o.o.	10821
35	Fonon Sp. z o.o.	10825
36	Telefonia Dialog S.A.	10841
37	Netia Telekom Sp. z o.o.	10855
38	IMA Maciej Guziński	10888
39	Telekomunikacja Polska S.A.	10033 <sup>4</sup>
40	GTS Energis Sp. z o.o.	10066

<sup>4</sup> Numery w kolorze czerwonym odnoszą się do połączeń międzynarodowych w technologii VoIP

Poniższy wykres przedstawia sytuację Polski na tle innych krajów UE pod względem liczby użytkowników korzystających z alternatywnych dostawców usług dostępu do sieci telekomunikacyjnej.

**Użytkownicy korzystający z usług dostawców alternatywnych w celu dostępu do sieci, lipiec 2006**



W Polsce, zgodnie z informacjami zawartymi w 12 Raporcie Implementacyjnym przygotowywanym corocznie przez Komisję Europejską, ok. 9% użytkowników korzysta z usług alternatywnych dostawców w celu dostępu do sieci. Pasuje to nasz kraj nieco poniżej średniej europejskiej wynoszącej 10,4%. Warto jednak zauważyć, iż średnia ta jest na tak wysokim poziomie przede wszystkim za sprawą 2 krajów UE, w których wskaźnik ten przekroczył 20%, tj.: Danii i Wielkiej Brytanii, natomiast nadal w 5 krajach UE nawet 1% użytkowników usług nie korzysta z takiej możliwości (Grecja, Cypr, Malta, Słowacja i Finlandia).

Prezes Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty w dniu 9 sierpnia 2005 r. wprowadził z urzędu, do stosowania przez Telekomunikację Polską S.A., ofertę, określającą ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej i związanych z nim udogodnień, w zakresie dostępu pełnego i współdzielonego. Nie zostały jednak zawarte żadne umowy w tym zakresie, co uzasadnia stwierdzenie, iż wprowadzona oferta zawierała niewystarczające uregulowania umożliwiające właściwe konkurowanie operatorom alternatywnym na rynku usług realizowanych poprzez lokalne pętli abonenckie. W związku z powyższym 5 października 2006 r. Prezes UKE wydał decyzję zmieniającą projekt oferty ramowej Telekomunikacji Polskiej określającej ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej i związanych z nim udogodnień, w zakresie dostępu pełnego i współdzielonego. Jednakże, z uwagi na krótki okres obowiązywania ww. decyzji żadne umowy do końca 2006 r. nie zostały w tym zakresie podpisane.

W przypadku uwolnionych pętli lokalnych dodatkowym problemem było to, że TP S.A. odmawiała stosowania wzoru umowy określonego przez Prezesa UKE w decyzji wprowadzającej ofertę ramową i próbowała narzucić operatorom własny wzór umowy. Taka sytuacja w sposób istotny hamowała rozwój operatorów alternatywnych działających na polskim rynku telekomunikacyjnym. Egzekucja powyższych obowiązków środkami

dopuszczalnymi prawem wymaga czasu. W efekcie należy stwierdzić, że pomimo formalnego istnienia możliwości liberalizacji linii dostępowych, na pełne wdrożenie decyzji regulacyjnych w tym zakresie trzeba będzie jeszcze trochę poczekać.

Z kolei pełna substytucja funkcjonalna za pomocą technologii alternatywnych jest również obecnie niemożliwa, choć nie ze względów technicznych. Na obecnym etapie rozwoju nowoczesne technologie bezprzewodowe są bowiem albo droższe w zastosowaniu, albo w przypadku tańszych rozwiązań niosą ze sobą ograniczenia funkcjonalne (np. ograniczony zasięg sieci Wi-Fi<sup>5</sup>). Ich użycie ograniczone jest do specyficznych obszarów, na których budowanie łączy kablowych jest ekonomicznie nieuzasadnione (np. dostęp radiowy na terenach wiejskich o małej gęstości zaludnienia) lub terenów o gęstej zabudowie (stacjonarne CDMA<sup>6</sup> świadczone przez np. Sferię S.A.). Podobnie rzecz się ma z technologiami FTTH<sup>7</sup> i HFC<sup>8</sup> – technologie te oferują nieco inny zestaw usług i na razie nie stanowią bezpośredniego substytutu infrastruktury służącej do realizacji usługi przyłączenia łączy do publicznej stacjonarnej sieci telefonicznej i utrzymania w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych.

W październiku 2006 r. pojawiły się pierwsze oferty wykorzystujące do świadczenia usługi stacjonarnej możliwości telefonii ruchomej (ERA Domowa, ERA Firmowa) Dostawca tej usługi tj. Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. traktuje jednak ją jako usługę dodatkową w stosunku do usług telefonii ruchomej świadczonych w jej sieci, gdyż warunkiem zawarcia umowy jest posiadanie abonamentu komórkowego.

## **WLR**

WLR (Wholesale Line Rental) – jest to usługa hurtowego dostępu do sieci telekomunikacyjnej, funkcjonująca na rynku usług międzyoperatorskich. Usługa WLR jest wprowadzana decyzjami Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej (oddzielnie dla poszczególnych operatorów alternatywnych), w ramach regulacji dotyczących warunków połączenia sieci telekomunikacyjnych. Usługa ta polega na umożliwieniu określonemu dostawcy usług świadczenia usługi dostępu do sieci użytkownikom końcowym, którzy są przyłączeni do sieci innego operatora (operatora zasiedziałego). Innymi słowy WLR polega na sprzedaży kupnie od operatora zasiedziałego abonamentu w celu jego dalszej odsprzedaży.

Oznacza to, że operatorzy alternatywni kupują od TP S.A. prawo do:

- pobierania abonamentu telefonicznego od dotychczasowych abonentów TP S.A.,
- pobierania opłat za realizowane przez nich połączenia telekomunikacyjne (preselekcja).

Od strony prawnej, w wyniku podpisania pomiędzy operatorem alternatywnym a abonentem umowy na świadczenie usługi abonamentu telefonicznego, następuje nawiązanie stosunku prawnego pomiędzy dotychczasowym abonentem TP S.A. i operatorem alternatywnym, co jednocześnie skutkuje rozwiązaniem umowy z TP S.A. i powoduje pełne przejście obsługi abonenta przez operatora alternatywnego. Oznacza to, że cała obsługa linii telefonicznej (np. zmiana nazwy abonenta, zgłoszenie awarii) należy już do nowego operatora.

Od strony technicznej nic się nie zmienia, ponieważ linia telefoniczna pozostaje nadal podłączona do centrali TP S.A., a numer telefoniczny pozostaje ten sam. Abonent dostaje jedną fakturę, na której widnieją opłaty abonamentowe i opłaty za połączenia telefoniczne.

<sup>5</sup> Wireless Fidelity – bezprzewodowe sieci WLAN

<sup>6</sup> Code Division Multiple Access

<sup>7</sup> Fiber to the home – światłowód do domu

<sup>8</sup> Hybrid Fibre-Coaxial - hybrydowa sieć wykorzystująca medium światłowodowe i koncentryczne kable sygnałowe.

TP S.A. pobiera od operatora alternatywnego opłatę abonamentową za każdą linię telefoniczną, a operator alternatywny pobiera od abonenta tę opłatę powiększoną o swoją marżę. W efekcie końcowym, korzyścią dla abonenta jest niższa cena abonamentu telefonicznego.

Wyróżniamy 2 rodzaje usługi WLR: odsprzedaż prostą i odsprzedaż złożoną.

### Prosta odsprzedaż usług

- Usługi dostępne i połączeniowe są wykonywane w sieci operatora zasiedzialego
- Ograniczone możliwości oferowania dodatkowych usług
- Podobna do działalności operatorów sieci wirtualnych

### Odsprzedaż złożona

- Dostęp świadczony przez operatora zasiedzialego
- Usługi połączeniowe realizowane w sieci operatora alternatywnego
- Możliwość budowania oferty zarówno w oparciu o usługę hurtową jak i usługi świadczone we własnej sieci

Pierwszą decyzję ustalającą warunki świadczenia usługi hurtowego dostępu do sieci telekomunikacyjnej Telekomunikacji Polskiej S.A otrzymała w dniu 13 lipca 2006 r. Tele2 Polska Sp. z o.o. Była to pierwsza decyzja o indywidualnym charakterze i możliwość skorzystania z odsprzedaży hurtowego dostępu do sieci TP S.A. miała wówczas na jej podstawie jedynie spółka Tele2 Polska Sp. z o.o. 18 października 2006 r. spółki Tele2 Polska Sp. z o.o. i Telekomunikacja Polska S.A. zawarły porozumienie w sprawie terminu realizacji decyzji Prezesa UKE o hurtowym zakupie abonamentu. Zawarte porozumienie zakładało, że TP S.A. zacznie przyjmować zlecenia abonentów na zmianę operatora w dniu 4 grudnia 2006 r., natomiast pierwsi klienci zmienią operatora na Tele2 Polska Sp. z o.o. w dniu 8 stycznia 2007 roku. W pierwszej kolejności realizowane były zaległe zamówienia złożone od września do grudnia 2006 r. Począwszy od 9 stycznia 2007 roku zamówienia klientów na abonament w Tele2 Polska Sp. z o.o. były realizowane przez TP S.A. na bieżąco zgodnie z decyzją. Do 23 lutego 2007 r. liczba wniosków złożonych przez Tele2 do TP S.A. wyniosła 177 tys. Zgodnie z decyzją Prezesa UKE, początkowo uruchomiony został tzw. podstawowy WLR, który obok abonamentu obejmuje połączenia na numery alarmowe, wybrane numery skrócone, typu 0-80x, biuro numerów. Inne usługi, jak połączenia o podwyższonej opłacie (typu 0-70x) oraz niektóre usługi dodane, nie są dostępne w podstawowej wersji WLR. Pełen WLR - obejmujący szerszą gamę usług i połączeń - ma zostać wdrożony na początku 2008 roku.

### Miesięczne opłaty abonamentowe w ramach usługi WLR ponoszone przez Tele2 Polska Sp. z o.o. na rzecz TP S.A.

	Cena referencyjna	Upust hurtowy	Opłata hurtowa (netto)
Łącze analogowe	37,83	46,99%	20,05
Łącze cyfrowe ISDN	55,00	46,99%	29,16

\* Do wyznaczenia ceny referencyjnej dla łącza analogowego Prezes UKE wyliczył średnią z dwóch planów taryfowych tj. planu TP standardowy i planu TP startowy. Plany te stanowią bowiem jedyne plany taryfowe TP, które zawierają pełen katalog usług dodatkowych, a jednocześnie nie są ofertami wiązаныmi (nie zawierają pakietów tzw. darmowych minut). Cena referencyjna za łącze cyfrowe (ISDN), oparta została o cenę abonamentu w planie standardowym ISDN TP.

Oprócz Decyzji dla Tele2 Polska Sp. z o.o. w 2006 r. zostały wydane następujące decyzje ustalające warunki świadczenia usługi hurtowego dostępu do sieci telekomunikacyjnej

Telekomunikacji Polskiej S.A.:

- **decyzja z dnia 21 listopada 2006 r. Nr DRTD-WWM-60600-38/06(43) ustalająca warunki świadczenia usługi hurtowego dostępu do sieci telekomunikacyjnej Telekomunikacji Polskiej S.A. pomiędzy Spółką GTS Energis Sp. z o.o. oraz TP S.A**

- **decyzja z dnia 4 grudnia 2006 r. Nr DRTD-WWM-60600-56/06(29) ustalająca warunki świadczenia usługi hurtowego dostępu do sieci TP dla Telefonii Dialog S.A.**

Podobnie jak w przypadku Tele2 Polska Sp. z o.o., również w przypadku ww. operatorów najpierw będzie im świadczona podstawowa usługa WLR, a dopiero po ok. 18 miesiącach od wydania decyzji – pełna.

Należy również dodać, iż w dniu 20 grudnia 2006 r. Telekomunikacja Polska S.A złożyła do Prezesa UKE pismo w związku z ww. decyzjami Prezesa UKE, wskazujące, że nie posiada obecnie wystarczających zasobów w centralach umożliwiających realizację usługi hurtowego dostępu do sieci TP S.A. Zdaniem TP S.A. w obecnie eksploatowanych typach central istnieją ograniczenia w implementacji WLR dla więcej niż jednego przedsiębiorcy telekomunikacyjnego. TP S.A. wskazała, że biorąc pod uwagę obecne zasoby może zaimplementować WLR dla 1 – 5 przedsiębiorców telekomunikacyjnych w zależności od typu centrali. TP S.A. poinformowała także, że do końca września 2007 r. zakończy rozbudowę posiadanych systemów tak, by liczba przedsiębiorców telekomunikacyjnych możliwa do obsłużenia zwiększyła się do przedziału 15 – 50 w zależności od typu centrali. Dla niektórych typów central termin sięga do końca kwietnia 2008 r.

Innym rodzajem dostępu do sieci jest dostęp realizowany w oparciu o stałą stawkę ryczałtową, tzw. „flat rate”. W lipcu 2006 roku Prezes UKE wydał decyzję zatwierdzającą projekt „Oferty ramowej TP o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie połączenia sieci”. W sierpniu 2006 roku w związku z wnioskiem TP S.A. o ponowne rozpatrzenie sprawy Prezes UKE wydał decyzję uchylającą w części decyzję z dnia 4 lipca 2006 r., jednak wszystkie najważniejsze zmiany wprowadzone przez Prezesa UKE do projektu Oferty decyzją z dnia 4 lipca 2006 r. zostały utrzymane w mocy.

Pomimo zdecydowanego sprzeciwu TP, Prezes UKE decyzją z dnia 24 sierpnia 2006 r. utrzymał możliwość rozliczania ruchu międzyoperatorskiego w oparciu o stawki ryczałtowe, uznając, że działania TP na rynku detalicznym powodują konieczność zastosowania tego mechanizmu regulacyjnego. W decyzji z dnia 24 sierpnia 2006 r. Prezes UKE m. in. doprecyzował zakres usług objętych rozliczaniem ryczałtowym. Prezes UKE uznał także, że dla ułatwienia rozliczeń będą one dokonywane w oparciu o łącza E1, zamiast za kanał 64 kbit/s, jak było w ofercie zatwierdzonej decyzją z dnia 4 lipca 2006 r. Powyższa zmiana wpłynęła na efektywność wykorzystania łącza, co spowodowało nieznaczny wzrost stawek ryczałtowych. Prezes UKE postanowił także doprecyzować zapisy tej części Oferty dodając, że w PSS rozlicznych ryczałtowo możliwe jest, według wyboru Przedsiębiorcy telekomunikacyjnego, stosowanie wiązek jedno lub dwu kierunkowych.

Usługi międzysieciowe rozliczane ryczałtowo nie obejmują połączeń do numerów niegeograficznych, usługi tranzytu oraz usługi zakańczania połączeń międzynarodowych. Umowa o połączeniu sieci, w zakresie PSS, w których ruch rozliczany jest ryczałtowo nie może być rozwiązana przed upływem 2 lat od dnia dokonania przez Przedsiębiorcę telekomunikacyjnego wyboru rozliczania ryczałtowego. W tym samym okresie Przedsiębiorca telekomunikacyjny nie może bez zgody TP S.A. zmienić sposobu rozliczania ruchu w danym PSS z ryczałtowego na rozliczenie wg stawki minutowej.

**Opłaty za ruch rozliczany ryczałtowo:**

Opłata za łącze E1 [zł]

W strefie numeracyjnej	2977,54
------------------------	---------

W Obszarze Tranzytowym	4322,24
Poza Obszarem Tranzytowym	6299,19

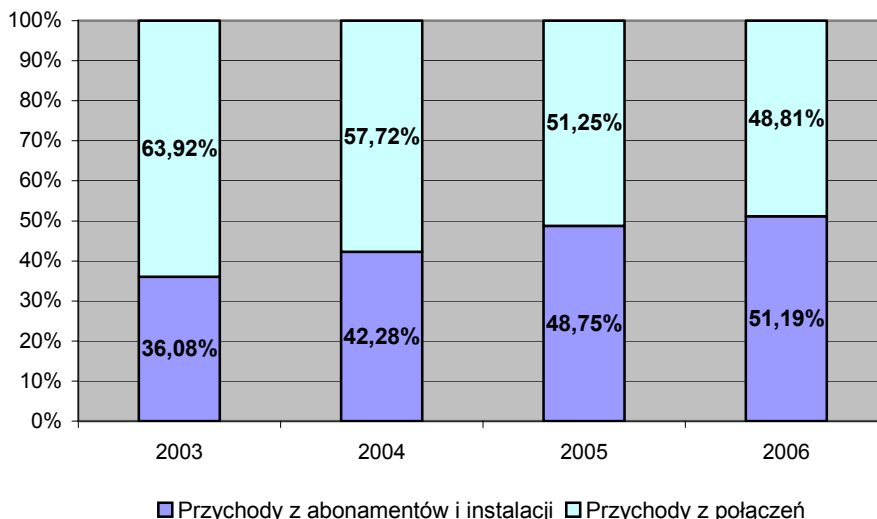
Metoda kalkulacji stawek opiera się na rozliczaniu w oparciu o liczbę łączy E1 wystawionych przez Przedsiębiorcę telekomunikacyjnego w danym PSS. Przedsiębiorca telekomunikacyjny składa do TP S.A. wniosek o rozliczanie w danym punkcie styku sieci ruchu w oparciu o płaską stawkę interkonektową, w którym określa liczbę łączy E1 w danym PSS z podziałem na ruch strefowy w Obszarze Tranzytowym i poza nim. Wybór rodzaju wiązki (jedno lub dwukierunkowa) należy do Przedsiębiorcy telekomunikacyjnego. Przedsiębiorca telekomunikacyjny może rozliczać ruch w danym PSS albo w oparciu o płaskie stawki interkonektowe albo w oparciu o stawki minutowe. W przypadku, gdy ruch telekomunikacyjny rozliczany w oparciu o płaskie stawki interkonektowe przewyższa wartości wskazane przez Przedsiębiorcę telekomunikacyjnego w zamówieniu TP S.A. będzie kierowała taki ruch na inny PSS z tym przedsiębiorcą telekomunikacyjnym, pod warunkiem, że PSS ten znajduje się w tej samej SN i także rozliczany jest w oparciu o płaskie stawki interkonektowe.

Co prawda do końca roku 2006 ten sposób rozliczeń nie został wdrożony, jednak obecnie wydane już zostały dwie takie decyzje: dla Spółki Długie Rozmowy S.A. (29 marca 2007 r.) i dla Tele2 Polska Sp. z o.o. (30 marca 2007 r.)

### 3.2. Wartość rynku

Wartość rynku telefonii stacjonarnej od kilku lat wykazuje tendencję spadkową. Jest to spowodowane rozwojem rynku telefonii ruchomej i znacznym upowszechnieniem się tych usług wśród społeczeństwa oraz rozwojem rynku szerokopasmowego dostępu do Internetu, który umożliwia połączenia telefoniczne w technologii VoIP.

Struktura % przychodów w latach 2003-2006



Źródło: formularze informacyjne UKE.

Największy udział w przychodach osiągniętych z telefonii stacjonarnej stanowiły przychody z abonamentu i instalacji. W roku 2006 r. wzrosły one w stosunku do roku ubiegłego o ponad 9% i stanowiły ponad 51% przychodów osiągniętych przez operatorów.

### 3.3. Struktura rynku

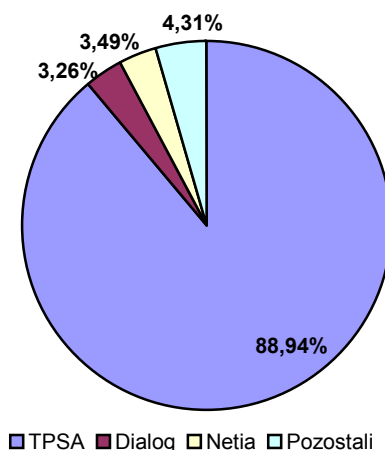
#### Łącza abonenckie

W 2006 r. na podstawie przekazanych do 25 kwietnia 2007 r. formularzy informacyjnych, można zauważyć, że największy udział w liczbie łączy abonenckich w 2006 r. zanotowała Telekomunikacja Polska S.A., wynosił on ok. 89 %.

Jednocześnie, podobnie jak w roku ubiegłym, liczba łączy abonenckich tego operatora spadła w porównaniu do 2005 r. o ok. 4,5% i wynosiła 10 128 tys. Można więc stwierdzić, że na polskim rynku telekomunikacyjnym dominującym operatorem telefonii stacjonarnej nadal pozostaje Telekomunikacja Polska S.A. Stały, wysoki udział w rynku Telekomunikacji Polskiej S.A. wynika przede wszystkim z faktu, że Telekomunikacja Polska S.A. posiada największą publiczną sieć telefoniczną, która swoim zasięgiem obejmuje obszar całego kraju.

W 2006 r. operatorzy alternatywni posiadali podobnie jak w roku poprzednim ok. 11 % rynku mierzonego liczbą łączy abonenckich. Największy udział pod tym względem, wynoszący prawie 3,5 % miała Netia S.A.

Udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem liczby łączy abonenckich w 2006 r.



Źródło: formularze informacyjne UKE za rok 2006

### 3.4. Ceny dostępu do usług telekomunikacyjnych

#### 3.4.1. Opłata aktywacyjna

Z tytułu przyłączenia do sieci, dostawcy usług telekomunikacyjnych pobierają jednorazowe opłaty, tzw. opłaty instalacyjne. Ich wysokość wynikająca z cenników poszczególnych operatorów na przestrzeni ostatnich lat pozostaje praktycznie na niezmiennym poziomie wynosząc - w zależności od dostawcy - od 100 do 300 PLN (+VAT).

W 2006 r. podstawową opłatę instalacyjną zmniejszyła i to o ponad połowę jedynie Telefonía Dialog S.A.

Opłata za przyłączenie linii abonenckiej (ceny brutto) w latach 2004-2006

Operator	2004	2005	2006
TP S.A.	366,00	366,00	366,00
Telefonia Dialog S.A.	317,20	317,20	122,00
Netia S.A.	122,00	122,00	122,00

Źródło: Cenniki przedsiębiorców telekomunikacyjnych

Ceny instalacji wynikające z cenników operatorów w rzeczywistości stosowane są rzadko. Zarówno TP S.A. jak i inni dostawcy usług bardzo często stosują akcje promocyjne, które powodują, iż realny koszt przyłączenia do sieci, ponoszony przez nowych abonentów, jest znacznie niższy. Dla przykładu, poniżej, pokazane zostały promocje dotyczące przyłączenia do sieci stosowane przez analizowanych operatorów.

Promocje stosowane przez Telekomunikację Polską S.A. w latach 2002 – 2006.

Czas trwania promocji	Cena netto w PLN
15.04.02 – 31.12.02	50,00
06.01.03 – 25.05.03	150,00
26.05.03 – 31.12.03	50,00
01.01.04 – 30.06.04	1,00
01.07.04 – 31.12.04	8,20
20.01.05 – 31.07.05	8,20
01.08.05 – 31.01.06	8,20
01.02.06 – 31.07.06	8,20
01.08.06 – 31.01.07	8,20

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cenników Telekomunikacji Polskiej S.A.

Promocje stosowane przez pozostałych dostawców:

Telefonia Dialog S.A., w okresie od 1 lutego 2005 r. oferowała, w ramach promocji „Przyłącz się taniej – Oferta Specjalna” przyłączenie, dla osób zmieniających operatora, w wysokości 1,22 PLN (z VAT). Z kolei Netia S.A. od 1 kwietnia 2005 r. stosowała dla nowych abonentów przyłączenie również za 1,22 PLN (z VAT) w promocji „Aktywacja za złotówkę”.

### 3.4.2. Abonament

Bardziej istotnym dla konsumenta, bo stałym elementem opłat za usługi telekomunikacyjne jest **opłata abonamentowa**, pobierana przez dostawcę usług w związku z utrzymaniem łącza w gotowości do świadczenia usług telekomunikacyjnych. Przedsiębiorcy telekomunikacyjni oferują całą gamę planów taryfowych, w których opłaty abonamentowe kształtują się na zróżnicowanym poziomie, w zależności od usług świadczonych abonentom.

W 2006 r. oferta abonamentów Telekomunikacji Polskiej S.A. nie zmieniła się znacznie w porównaniu do roku ubiegłego.

Telekomunikacja Polska S.A. posiadała 10 analogowych planów taryfowych (z wyłączeniem planów tp biznes), w tym 5 z nich znajdowało się poza aktualną ofertą, co oznacza, że nie można było stać się użytkownikiem takiego planu. Nowością w porównaniu do roku poprzedniego było wprowadzenie nowego planu – „tp startowy”. Był to jedyny - dostępny dla nowych abonentów plan - nie mający w ofercie pakietu darmowych minut i dający jednocześnie możliwość korzystania z usług dostępu do sieci Internet - Neostrady. Najtańszy abonament z planów taryfowych TP S.A. – plan socjalny kosztował 28,06 zł, zaś najdroższy



– „darmowe wieczory i weekendy” 85,00 zł. Poza planem socjalnym, który skierowany jest jedynie do ograniczonej liczby użytkowników<sup>9</sup>, najniższe opłaty abonamentowe dostępne dla ogółu użytkowników oferuje plan startowy, który nie zawiera pakietu bezpłatnych minut.

Z kolei Netia S.A. zmniejszyła w 2006 r. ilość obowiązujących planów taryfowych. Ceny abonamentu u tego operatora wahały się od 23,18 zł w ramach planu Taryfa Spokojna do 85,00 zł dla Taryfy Darmowe Rozmowy – Wieczory i Weekendy oraz Taryfy Darmowe Rozmowy – Pakiet 240.

Telefonia Dialog S.A. do obowiązujących w 2005 r. planów dodała w 2006 r. dwa nowe tj. „Darmowe Rozmowy MAX” oraz „Darmowe Rozmowy i Internet”. W Telefonii Dialog S.A. najtańszy abonament telefoniczny w taryfie Atut kosztuje 23,18 zł, najdroższy „Darmowe Rozmowy i Internet” 157,38 zł i zawiera bezpłatne połączenia lokalne, strefowe i międzystrefowe w dni robocze od 18.00-8.00 oraz w weekendy i święta a także 60 minut na połączenia do krajowych sieci ruchomych.

#### **Cena najtańszego abonamentu analogowego dla konsumentów (w PLN, bez VAT)**

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Telekomunikacja Polska SA</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>
<b>Telefonia Dialog SA</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>19</b>
<b>Netia S.A.</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>15,57</b>	<b>19</b>

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cenników przedsiębiorców

#### **Cena najdroższego abonamentu analogowego dla konsumentów (w PLN, bez VAT)**

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Telekomunikacja Polska S.A.</b>	<b>55</b>	<b>55</b>	<b>69,67</b>	<b>69,67</b>	<b>69,67</b>
<b>Telefonia Dialog S.A.</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>49,18</b>	<b>129</b>
<b>Netia S.A.</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>69,67</b>	<b>69,67</b>

Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie cenników przedsiębiorców

Należy również dodać, iż od stycznia 2007 r. na rynku, dzięki usłudze WLR (wdrożonej w drodze indywidualnych decyzji administracyjnych Prezesa UKE) pojawił się nowy dostawca w zakresie dostępu abonenckiego – Tele2 Polska Sp. z o.o.

W 2006 r. Spółka w ramach usługi dostępu poprzez numer NDS oferowała cennik „Dobry wieczór i weekend”, w którym stała opłata miesięczna wynosiła 35 zł brutto i zawierała darmowe połączenia lokalne i międzymiastowe w dni powszednie od 18.00 do 8.00, w weekendy i święta przez całą dobę do abonentów wszystkich sieci. Opłata ta nie była więc abonamentem za utrzymanie łącza, lecz ryczałtem w ramach, którego abonent mógł wykonywać darmowe rozmowy. Jednocześnie w ofercie tego operatora znajdował się cennik preselekcji dla klientów indywidualnych i cennik sekundowy.

Od stycznia 2007 r. Spółka w ramach usługi WLR oferuje<sup>10</sup> dla **konsumentów** cztery rodzaje cenników najtańszy jest „Cennik Podstawowy”, w którym opłata abonamentowa wynosi 38,43 zł natomiast najdroższy „Dobry wieczór i weekend”, który przy opłacie abonamentowej 70,00 zł oferuje 1000 darmowych minut do wykorzystania na połączenia lokalne, międzymiastowe oraz do numerów skróconych, w dni robocze w godzinach od 18.00-8.00 oraz w weekendy i święta przez całą dobę. Ponadto Spółka w ofercie posiada jeszcze cennik „Tele2 60 minut” i cennik „Darmowe soboty” z opłatą abonamentową wynoszącą 42,70 zł.

<sup>9</sup> Plan ten skierowany jest do osób o najniższych dochodach i wymaga przedstawienia określonych dokumentów w celu zostania jego abonentem. Nie umożliwia korzystania z dostępu do sieci Internet w ramach neostrady TP

<sup>10</sup> Według stanu na dzień 29 marca 2007 r.

Tak więc najtańszy abonament w Tele2 Polska Sp. z o.o. kosztuje 38,43 zł, a najdroższy 70,00.

W ofercie dla biznesu od stycznia 2007 r. Spółka oferowała również cztery rodzaje cenników, „Cennik Optymalny” i cennik „Wspólna Stawka”, w których abonament wynosi 41,50 zł netto, „Cennik Podstawowy” z najtańszym abonamentem w cenie 31,55 zł i „Cennik Premium” zawierający pakiet 100 minut darmowych połączeń lokalnych i międzymiastowych w cenie 49,50 zł.

Wspólną cechą abonamentów oferowanych przez omówionych operatorów jest to, że wyższe opłaty miesięczne wiążą się z możliwością korzystania z tańszych lub darmowych połączeń.

## **4. Telefonia stacjonarna**

### **4.1. Charakterystyka rynku**

W ramach detalicznego rynku telefonii stacjonarnej przedsiębiorcy telekomunikacyjni zapewniają użytkownikom końcowym usługi dostępu do stacjonarnej sieci oraz usługi połączeń telefonicznych. W roku 2006 największe znaczenie z punktu widzenia klientów detalicznych miały połączenia głosowe z użytkownikami telefonów komórkowych.

Rynek połączeń telefonicznych w telefonii stacjonarnej jest rynkiem zliberalizowanym. W roku 2006 nie istniały żadne ograniczenia natury prawnej, które uniemożliwiałyby świadczenie przedsiębiorcom telekomunikacyjnym usług na tym rynku. Na mocy przepisów przejściowych Prawa telekomunikacyjnego z 2004 r. Telekomunikacja Polska S.A. posiadała znaczącą pozycję w zakresie świadczenia usług w publicznych stacjonarnych sieciach telefonicznych, co skutkuje określonymi w ustawie obowiązkami. Najistotniejszym obowiązkiem w zakresie rynku detalicznego był obowiązek świadczenia usługi preselekcji, dzięki której przedsiębiorcy, którzy nie posiadają sieci dostępowej, uzyskali możliwość świadczenia usług połączeń telefonicznych użytkownikom końcowym.

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury z dnia 25 października 2004 r. w sprawie określania rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty (Dz. U. Nr 242, Poz. 2419 i 2420) na rynku telefonii stacjonarnej w zakresie rynków detalicznych, czyli usług świadczonych użytkownikom końcowym, wyznaczono następujące rynki:

1. świadczenia usług krajowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla konsumentów,
2. świadczenia usług międzynarodowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla konsumentów,
3. świadczenia usług krajowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów,
4. świadczenia usług międzynarodowych połączeń telefonicznych w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej dla użytkowników końcowych z wyłączeniem konsumentów.

Wskazane rynki będą poddane regulacji, w stopniu zależnym od wyników analiz rynkowych prowadzonych w zakresie konkurencyjności. Przeprowadzone analizy wykazały, że na wyżej wymienionych rynkach są problemy z prawidłowo funkcjonującą konkurencją. Projekty decyzji poddane zostały konsultacjom. Prezes UKE przygotowuje jednolite teksty decyzji, w których Telekomunikacja Polska S.A. zostanie uznana za przedsiębiorcę zajmującego znaczącą pozycję na rynku i wymagającego nałożenia stosownych obowiązków regulacyjnych.

Ze względu na różne wymagania przedsiębiorcy telekomunikacyjni specyfikują oferty dla konsumentów jak i użytkowników biznesowych. Na rynku telefonii stacjonarnej wyodrębniła się grupa przedsiębiorców, którzy wyspecjalizowali się w usługach skierowanych do abonentów biznesowych.

W sektorze usług skierowanych do konsumentów szczególne znaczenie można przypisywać połączeniom głosowym realizowanym poprzez komunikatory internetowe (m.in. Skype i Tlenofon), które stają się coraz popularniejsze wśród użytkowników stałego dostępu do Internetu. Tak realizowane połączenia mogą niedługo stanowić alternatywę dla tradycyjnych połączeń międzynarodowych poprzez sieci stacjonarne.

## 4.2. Wartość rynku

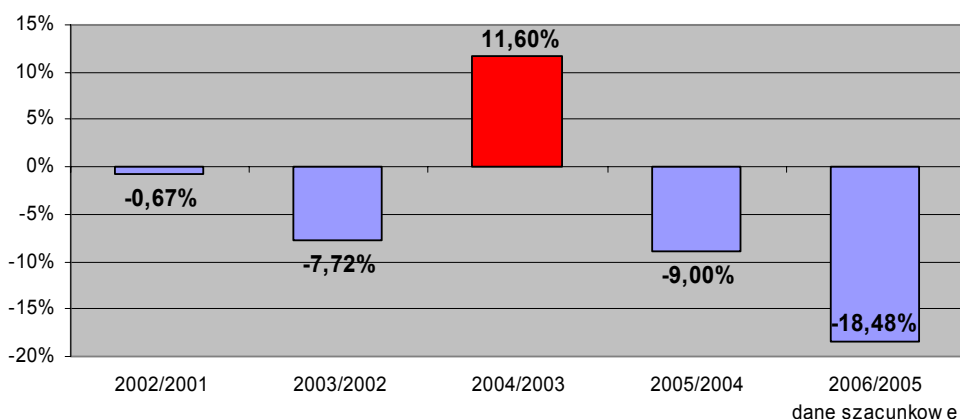
Wartość tego rynku, zdefiniowana jako suma przychodów z usług telefonii stacjonarnej, generowanych przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych, wykazuje od kilku lat tendencję spadkową. Jest to spowodowane rozwojem rynku telefonii ruchomej i znacznym upowszechnieniem się tych usług wśród społeczeństwa. W roku 2002 spadek ten był jeszcze niewielki, przychody były mniejsze o 0,67% w stosunku do roku 2001. W roku 2003 w stosunku do roku 2002 spadek przychodów był większy – wynosił już 7,72%. Rozwijająca się działalność przedsiębiorstw telekomunikacyjnych (zwłaszcza tych, które posiadają własny numer dostępowy) spowodowała, że przychody z rynku telefonii stacjonarnej w roku 2004 były wyższe niż w roku 2003. Oferta cenowa operatorów alternatywnych okazała się konkurencyjna w stosunku do oferty operatora zasiedziałego. W roku 2004 przychody z rynku wzrosły o 11,60% w stosunku do roku 2003.

W roku 2005 przychody z usług świadczonych w sieciach stacjonarnych spadły jednak ponownie o 9,18%.

W 2006 roku spadek przychodów z usług telefonii stacjonarnej był jeszcze większy i wynosił około 18%.

W ciągu ostatnich 6 lat jedynie w 2004 roku rynek ten odnotował wzrost swojej wartości. Wśród głównych przyczyn spadku wartości należy wymienić wzrastającą popularność połączeń świadczonych w sieciach ruchomych oraz w technologii IP, w szczególności usług świadczonych nieodpłatnie użytkownikom dostępu do Internetu za pomocą tzw. komunikatorów głosowych.

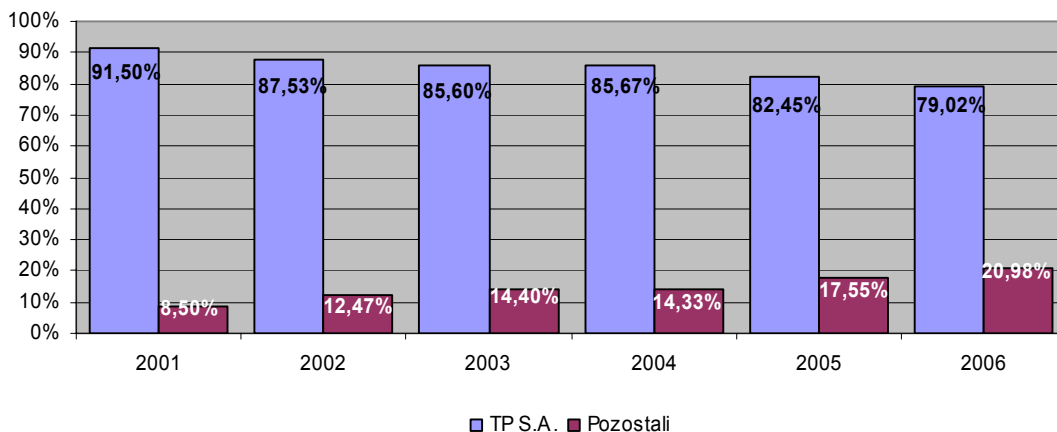
Zmiany w wielkości przychodów na rynku usług w sieci stacjonarnej w stosunku do roku poprzedniego



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

W roku 2006 ponownie największe przychody z usług na rynku stacjonarnym osiągnęła Telekomunikacja Polska S.A. Jednak konsekwentnie od kilku lat udział operatorów alternatywnych wzrasta. Udziały te pokazuje poniższy wykres.

Udziały procentowe TP S.A. i operatorów alternatywnych na rynku telefonii stacjonarnej pod względem przychodów w latach 2001-2006

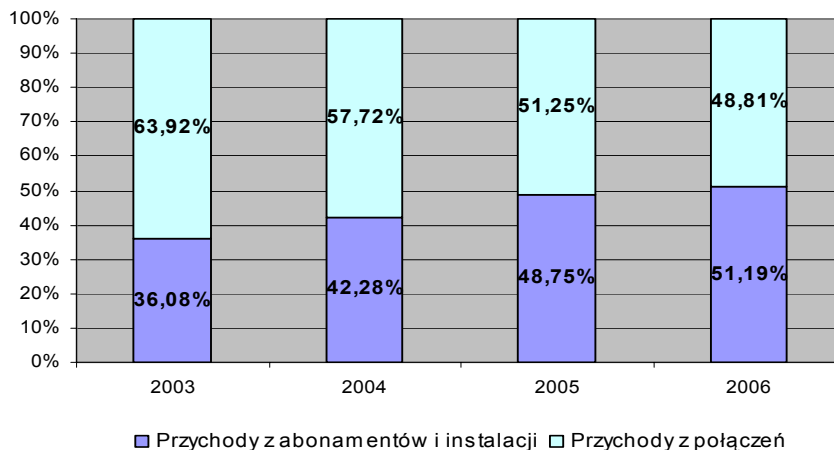


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Pomimo liberalizacji rynku telekomunikacyjnego i pojawienia się konkurencji, udziały Telekomunikacji Polskiej S.A. pod względem przychodów z działalności na polskim rynku telefonii stacjonarnej nadal utrzymywały się na wysokim poziomie 79,02%. Wieloletnia działalność TP S.A., posiadana infrastruktura obejmująca obszar całego kraju oraz prowadzona przez TP S.A. polityka międzyoperatorska ugruntowała jej pozycję na rynku, stwarzając warunki do konstruowania ofert, które do tej pory powstrzymywały migrację użytkowników końcowych do innych dostawców usług.

Rynek telefonii stacjonarnej – zarówno pod względem wartości jak i pod względem liczby łączy - od kilku lat wykazuje tendencję spadkową. Jest to spowodowane rozwojem rynku telefonii ruchomej i znacznym upowszechnieniem się tych usług wśród społeczeństwa. Od roku 2003 systematycznie zmienia się struktura przychodów, zwiększa się udział przychodów z abonamentu i instalacji linii telefonicznej. Jest to związane z coraz większą konwergencją usług oraz upowszechnieniem się ofert wiązanych, dzięki którym klient opłacając abonament zyskuje również pakiet minut. Nominalnie wartość przychodów z abonamentu i instalacji w roku 2006 spadła w stosunku do roku poprzedniego o ok. 14,5%, mimo to po raz pierwszy stanowiły one ponad 50% przychodów osiąganych przez operatorów na rynku detalicznym.

Struktura % przychodów w latach 2003-2006

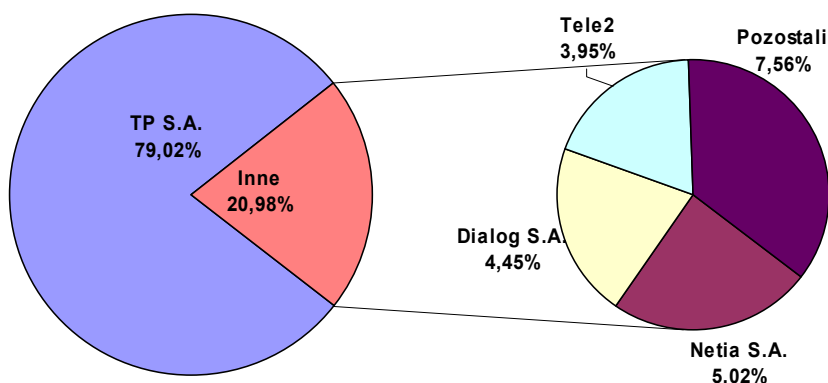


Źródło: Obliczenia własne UKE

Tak więc podsumowując, można zauważyć, że coraz większa część opłat za połączenia telefoniczne zawarta jest w abonamencie. W ostatnich latach na skutek malejących cen na rynku połączeń głosowych oraz spadającego zainteresowania usługami telefonii stacjonarnej, operatorzy telekomunikacyjni koncentrowali się na maksymalizowaniu przychodów z rynku abonamentu. Coraz powszechniejsze są taryfy z bezpłatnymi połączeniami (np. wieczorami lub w weekendy). Cena tego typu pakietów jest zwykle wyższa od standardowych ofert. Jednocześnie opłata abonamentowa jest zaliczana do opłat stałych, które w czasie trwania umowy stanowią gwarantowany przychód dla operatorów, niezależnie od liczby minut połączeń generowanych przez klientów.

Struktura rynku telefonii stacjonarnej przedstawiała się w 2006 roku następująco: Telekomunikacja Polska S.A. pozostała niewątpliwym liderem rynku pod względem przychodów ze sprzedaży usług telefonii stacjonarnej, natomiast podmioty, których udział w rynku przekroczył 1% to Netia S.A., Dialog S.A. i Tele2 Polska Sp. z o.o. Pozostałe 7% rynku należy do operatorów prowadzących działalność na skalę lokalną, takich jak: Sferia S.A., MNI Telecom Sp. z o.o., Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o. lub specjalizujących się w usługach świadczonych za pomocą NDS: Niezależny Operator Międzystrefowy Sp. z o.o., Polkomtel S.A., MediaTel S.A.

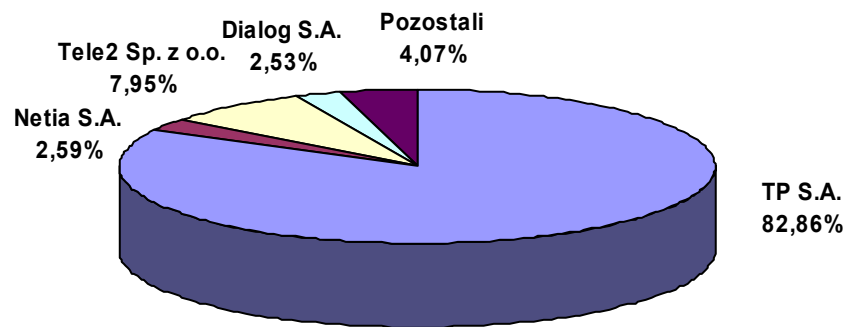
Przychody z usług w telefonii stacjonarnej w ujęciu procentowym  
w Polsce w 2006 roku



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Udziały w rynku telefonii stacjonarnej ze względu na liczbę użytkowników nie różniły się istotnie od udziałów obliczonych na podstawie osiągniętych przychodów. Wyższy udział Telekomunikacji Polskiej S.A. można wytłumaczyć faktem, że abonenci, którzy korzystali z pośrednich usług dostępowych uwzględnieni zostali w formularzach informacyjnych podwójnie: zarówno przez TP S.A. jak i przez przedsiębiorcę, który świadczył usługę preselekcji.

Liczba użytkowników na koniec 2006 roku



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

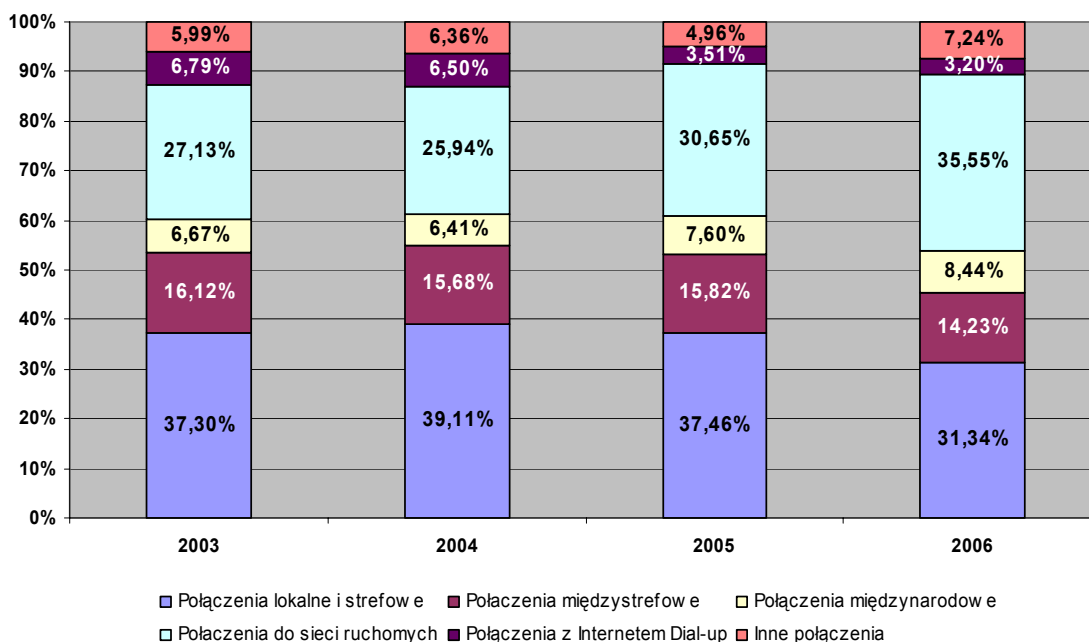
Udziały powyżej jednego procenta uzyskały ponownie te same przedsiębiorstwa, oprócz Telekomunikacji Polskiej S.A. były to Tele2 Polska Sp. z o.o., Netia S.A. oraz Telefonii Dialog S.A. Zmiany w strukturze abonentów może przynieść uruchomiona na rynku hurtowym w 2007 roku usługa WLR. Z punktu widzenia użytkownika końcowego usługa ta przynosi korzyść w postaci umowy tylko z jednym przedsiębiorcom oraz jednego rachunku telefonicznego.

### 4.3. Struktura rynku

#### 4.3.1. Struktura przychodów osiąganych z poszczególnych rodzajów połączeń

W ostatnich latach zmieniała się struktura przychodów osiąganych z poszczególnych rodzajów połączeń. Zmiany te związane były z rozwojem innych usług na rynku telekomunikacyjnym.

Procentowy udział połączeń pod względem przychodów generowanych przez te usługi w Polsce w latach 2003-2006



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

W roku 2006 po raz pierwszy przychody z połączeń kierowanych do sieci ruchomych były wyższe niż przychody z połączeń lokalnych.

Wzrost ten był spowodowany przede wszystkim wzrostem penetracji telefonii ruchomej. Coraz większa liczba użytkowników telefonii ruchomej nie posiada w ogóle aparatów stacjonarnych w swoich domach, przez co abonenci sieci stacjonarnych coraz częściej wykonują połączenia do sieci ruchomych.

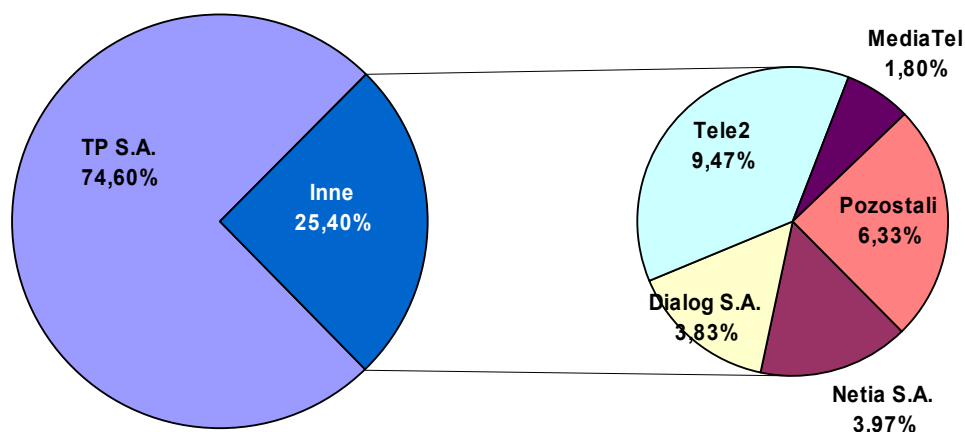
Należy również podkreślić, że w IV kwartale roku 2006 Telekomunikacja Polska S.A. obniżyła ceny połączeń do sieci ruchomych, co czyni te usługi bardziej atrakcyjnymi.

Z każdym rokiem zmniejsza się znaczenie połączeń wdzwanianych do Internetu. Jest to związane z rozwojem usług szerokopasmowych, które oferują połączenie z o wiele wyższą jakością. W kategorii przychody z innych połączeń uwzględnione zostały połączenia do sieci inteligentnych i połączenia w ramach usługi informacji o numerach.

#### 4.3.2. Połączenia lokalne i strefowe

Analiza rynku w rozbiciu na poszczególne usługi telefonii stacjonarnej, oparta została na udziałach procentowych przedsiębiorców w rynku pod względem czasu trwania połączeń w ramach poszczególnych usług. Dane te były bowiem bardziej porównywalne od udziałów pod względem przychodów. Udział przedsiębiorców pod względem czasu trwania połączeń lokalnych pokazuje poniższy wykres.

Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń lokalnych i strefowych w Polsce w 2006 roku



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

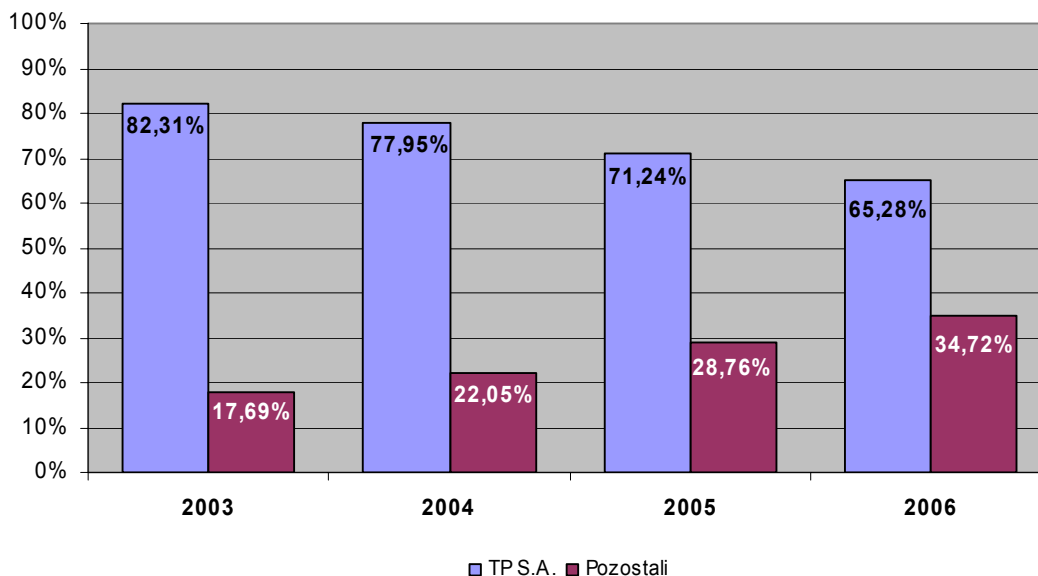
Telekomunikacja Polska S.A. zachowała największy udział w czasie trwania połączeń na rynku połączeń lokalnych i strefowych. W roku 2005 po raz pierwszy udział ten spadł poniżej 90%. W roku 2006 udział Telekomunikacji Polskiej spadł do poziomu 74,6%. Spadek udziału operatora zasiedziatego spowodowany był wzrostem popularności usług połączeń lokalnych osiąganych poprzez wybór numeru dostępu do sieci (NDS), świadczonych przez operatorów alternatywnych. Zauważalny wzrost udziałów odnotowała spółka Tele2 Polska Sp. z o.o., która świadczenie połączeń lokalnych rozpoczęła pod koniec 2004 roku. W ciągu 12 miesięcy 2005 roku udział w czasie trwania tych połączeń osiągnął poziom 4% i przewyższył udziały Telefonii Dialog S.A. oraz Netii S.A. Na koniec 2006 roku udział Tele2 Polska Sp. z o.o. wynosił ponad 9%. Po raz pierwszy w grupie przedsiębiorców, których udział w czasie trwania połączeń lokalnych przekroczył 1% znalazła się firma MediaTel S.A.



### 4.3.3. Połączenia międzystrefowe

Z formularzy otrzymanych od przedsiębiorców telekomunikacyjnych za rok 2006, ponownie widać wyraźny podział rynku połączeń międzystrefowych na usługi świadczone przez operatora zasiedziałego i w znacznie mniejszej skali przez pozostałych przedsiębiorców, którzy w sumie posiadają ponad 34% rynku.

Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzystrefowych, w latach 2003-2006

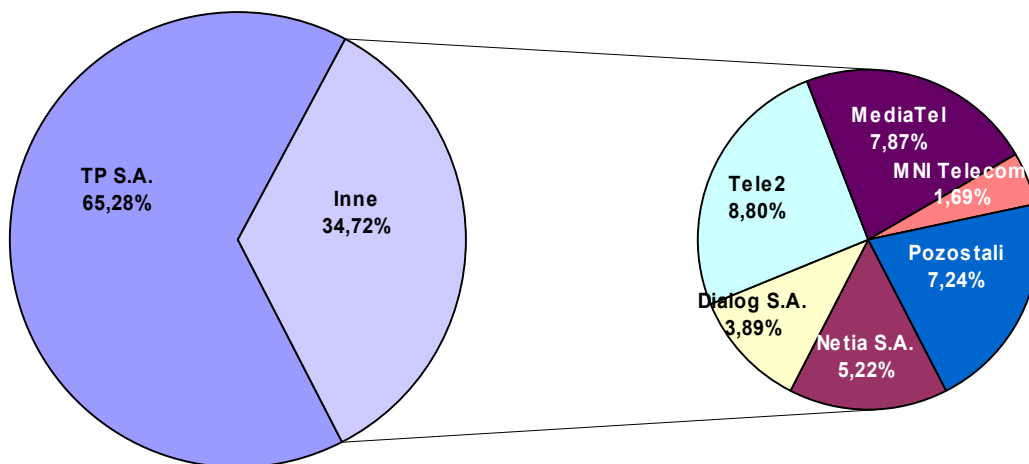


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

W roku 2006 udział TP S.A. w czasie trwania połączeń międzystrefowych spadł do poziomu 65,28%. Udziały TP S.A. maleją (w ciągu ostatniego roku o kolejne 6 punktów procentowych) dzięki rosnącej popularności usług operatorów alternatywnych, szczególnie tych oferujących usługi połączeń poprzez preselekcję. Również w tym segmencie największym konkurentem operatora zasiedziałego jest Tele2 Polska Sp. z o.o. – operator ten na koniec 2006 roku obsługiwał około 9% ruchu międzystrefowego. Na uwagę zasługuje również MediaTel S.A., którego udział w roku 2005 wynosił 2,83%, natomiast w 2006 roku osiągnął poziom 8%. Oczywiście również w tym segmencie rynku telefonii stacjonarnej pojawiają się tacy operatorzy jak Telefonía Dialog S.A. i Netia S.A., którzy nadal stanowią konkurencję dla operatora zasiedziałego.

Szczegółową strukturę rynku usług połączeń międzystrefowych pod względem czasu trwania połączeń przedstawia poniższy wykres. Zsumowano wszystkie minuty zarówno w sieci jak i przez NDS.

Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzystrefowych w Polsce w 2006 roku



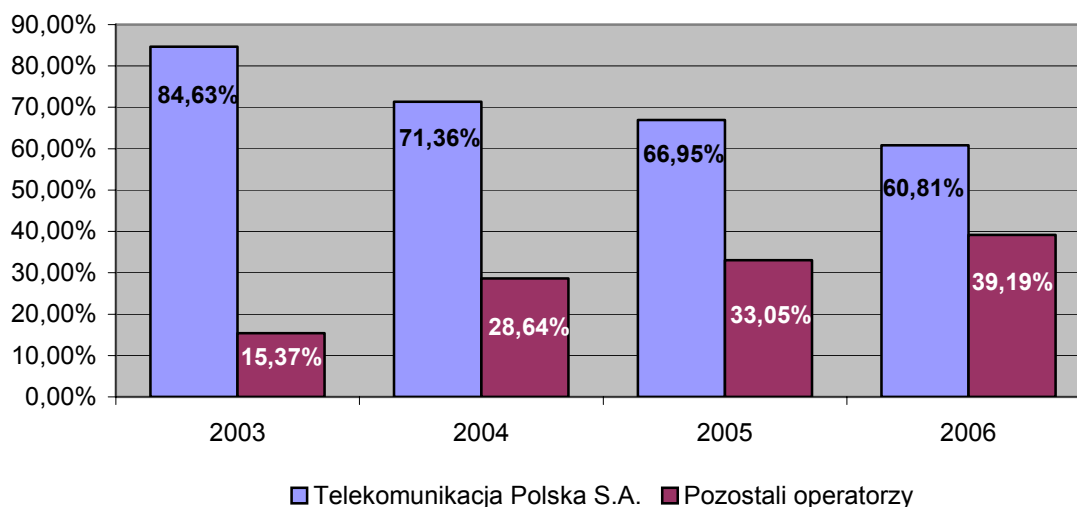
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Połączenia międzystrefowe ze względu na wysokość cen są najbardziej wrażliwe na substytucyjne rozwiązania: połączenia w sieciach ruchomych jak i połączenia w technologii VoIP. Telekomunikacja Polska S.A. nie tylko traci udziały w tym rynku, ale maleje również globalna liczba minut połączeń międzystrefowych. Rozwiązaniem, które może powstrzymać tendencję spadkową, jest intensywna promocja taryf z bezpłatnymi minutami wieczorami lub w weekendy.

#### 4.3.4. Połączenia międzynarodowe

Telekomunikacja Polska S.A. utrzymuje również nadal największy udział pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych, osiągając w 2006 r. około 60,81%, pozostali operatorzy posiadali około 39,19% udziałów w tych połączeniach. Należy zauważyć, że w tym segmencie połączeń konkurencja jest najbardziej rozwinięta, coraz więcej połączeń realizowanych jest poza siecią operatora zasiedziałego.

Udział TP S.A. i pozostałych operatorów na rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych w latach 2003-2006

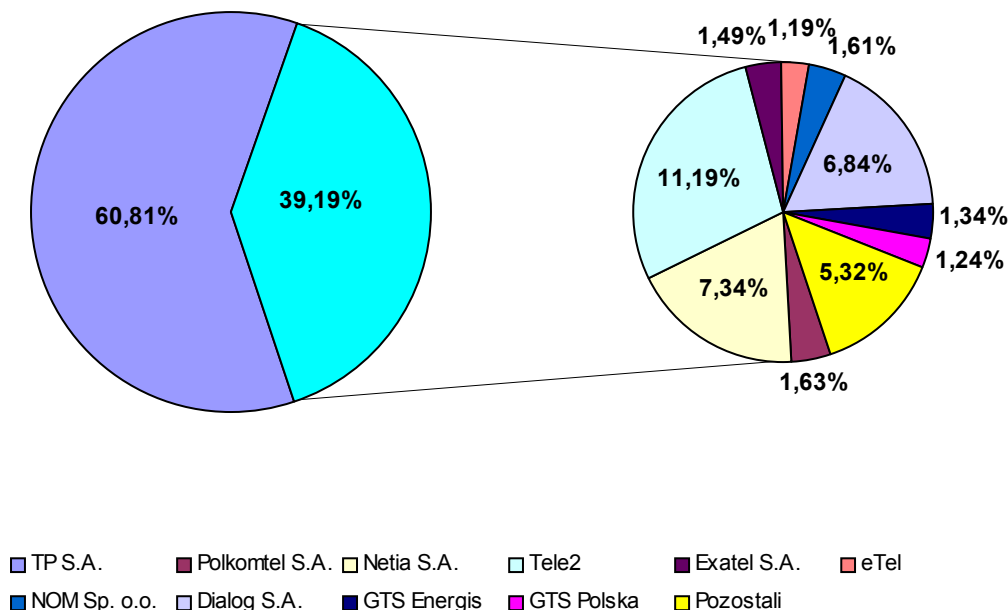


Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych (rok 2006 na podstawie danych uzyskanych do dnia 23 IV 2007r.)

W 2006 r. Telekomunikacja Polska S.A. odnotowała spadek o 6,14 punktów procentowych, pod względem udziału czasu trwania połączeń na rynku połączeń międzynarodowych. Spadek ten w stosunku do poziomu z lat poprzednich był między innymi wynikiem rosnącej popularności innych operatorów, którzy powoli przejmują udziały na tym rynku poprzez korzystniejsze cenowo oferty i widoczne kampanie reklamowe lub bezpośrednie kontakty z klientami TP S.A. Drugim operatorem, który osiągnął znaczące udziały w czasie trwania połączeń międzynarodowych w 2006 r. jest Tele2 Polska Sp. z o.o. Co prawda udziały tej Spółki uległy niewielkiemu obniżeniu z 12,78%, jakie Spółka odnotowała w 2005 r. do 11,19% w 2006 r., jednak nadal jest to drugi co do wielkości generowanego ruchu operator. W 2006 r. pojawili się również nowi przedsiębiorcy, którzy osiągnęli udziały powyżej 1% pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych, są to: Polkomtel S.A., eTel Polska Sp. z o.o., GTS Energis Sp. z o.o., GTS Polska Sp. z o.o., Exatel S.A. i NOM Sp. z o.o.

Spadek udziału TP S.A. pod względem minut ruchu w sieci tego operatora wywołany jest również coraz bardziej zauważalną popularnością kart telefonicznych i innych rodzajów połączeń wykorzystujących połączenia w technologii VoIP.

**Udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych na rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń międzynarodowych w 2006 r.**



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych (na podstawie danych uzyskanych do dnia 23 IV 2007r.)

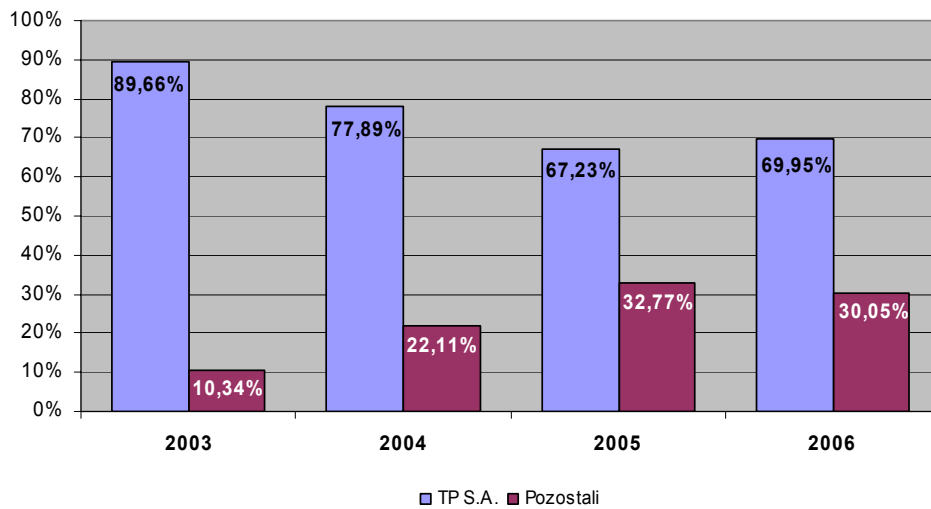
**4.3.5. Połączenia do sieci ruchomych (F2M)**

Z uwagi na wzrost penetracji telefonii ruchomej, a zarazem spadek cen połączeń do sieci ruchomych wzrosło znaczenie rynku tych połączeń. Klienci usług stacjonarnych generują coraz większy ruch do sieci ruchomych, powodując tym samym, że wzrasta atrakcyjność tego segmentu rynku dla operatorów alternatywnych.

Z uwagi na wzrost znaczenia połączeń F2M, szczególnie ważny był fakt, że w obrębie działania Prezesa UKE w roku 2006 znalazło się obniżenie stawek za zakańczania połączeń w sieciach ruchomych. Renegocjacja umów międzyoperatorskich miała miejsce w IV kwartale 2006 roku. Obniżenie stawek MTR miało przełożenie na wysokość cen detalicznych w planach taryfowych.

Kolejną konsekwencją obniżenia cen detalicznych jest spadek wielkości przychodów z połączeń do sieci ruchomych. Należy jednak pamiętać, że w długim okresie czasu operatorzy mają możliwość uzyskania wyższych przychodów dzięki większemu wolumenowi minut. W dłuższej perspektywie zmiana ta może mieć korzystne skutki zarówno dla przedsiębiorców jak i dla użytkowników końcowych.

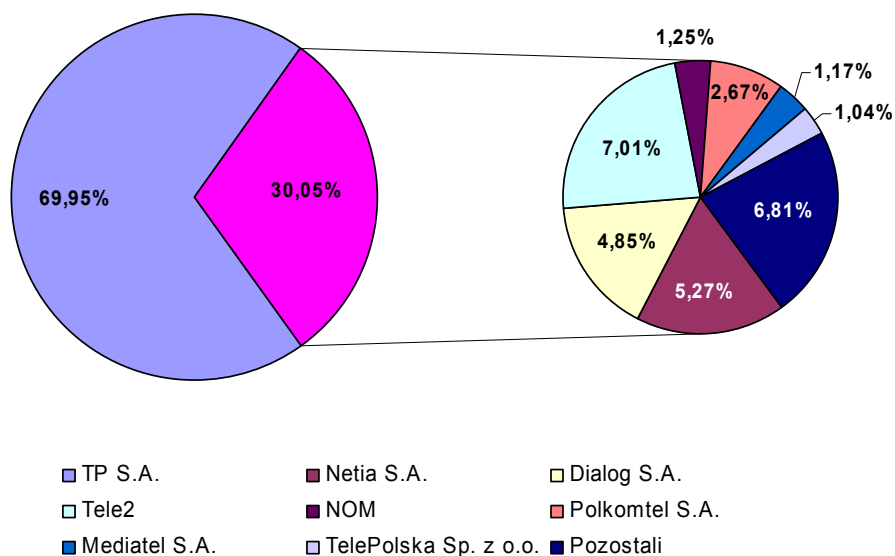
Udział TP S.A. i operatorów alternatywnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń do sieci ruchomych, w latach 2003-2006



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Udział Telekomunikacji Polskiej S.A. w roku 2006 wzrósł o 2 punkty procentowe, jednak wynosił poniżej 70%. Zahamowanie tendencji spadkowej, która utrzymywała się przez kilka ostatnich lat, było prawdopodobnie spowodowane faktem, że pod koniec roku 2006 Telekomunikacja Polska S.A. obniżyła ceny połączeń do sieci ruchomych, przez co usługa stała się bardziej atrakcyjna dla abonentów. Jednocześnie należy również podkreślić, że pozostali operatorzy alternatywni zmienili swoje oferty w zakresie tego typu połączeń dopiero na początku 2007 roku.

Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w rynku telefonii stacjonarnej pod względem czasu trwania połączeń do sieci ruchomych w Polsce w 2006 roku



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych

Poniższa tabelka stanowi zestawienie wszystkich segmentów na rynku połączeń głosowych w sieciach stacjonarnych.

<b>Udziały operatorów pod względem czasu trwania połączeń w roku 2006</b>				
	<b>Lokalne</b>	<b>Międzystrefowe</b>	<b>Międzynarodowe</b>	<b>F2M</b>
TP S.A.	74,60%	65,28%	60,81%	69,95%
Polkomtel S.A.	<1%	<1%	1,63%	2,67%
Netia S.A.	3,97%	5,22%	7,34%	5,27%
Tele2 Polska Sp. z o.o.	9,47%	8,80%	11,19%	7,01%
MEDIATEL S.A.	1,80%	<1%	<1%	1,17%
NOM Sp. z o.o.	<1%	<1%	1,61%	1,25%
Telefonia Dialog S.A.	3,83%	3,89%	6,84%	4,85%
TelePolska Sp. z o.o.	<1%	<1%	<1%	1,04%
Exatel S.A.	<1%	<1%	1,49%	<1%
eTel Polska Sp. z o.o.	<1%	<1%	1,19%	<1%
GTS Energis Sp. z o.o.	<1%	<1%	1,34%	<1%
GTS Polska Sp. z o.o.	<1%	<1%	1,24%	<1%
MediaTel S.A.	<1%	7,87%	<1%	<1%
MNI Telecom Sp. z o.o.	<1%	1,69%	<1%	<1%

*Źródło: Opracowanie UKE na podstawie formularzy informacyjnych*

Jednym z ważniejszych wniosków wynikających z sytuacji na rynku telefonii stacjonarnej jest ciągle spadający udział Telekomunikacji Polskiej S.A. Warto również zauważyć, że z roku na rok wzrasta liczba przedsiębiorców, którzy dzięki świadczonym usługom osiągają udziały powyżej 1%. W roku 2006 takich przedsiębiorców było 12, podczas gdy rok wcześniej 9. Ugruntowaną pozycję we wszystkich sektorach pośród operatorów alternatywnych posiadają Tele2 Polska Sp. z o.o., Netia S.A. oraz Telefonia Dialog Sp. z o.o.

## **4.4. Ceny połączeń w sieciach stacjonarnych**

### **4.4.1. Ceny połączeń lokalnych**

Rynek połączeń lokalnych jest największym, pod względem wielkości ruchu w sieci, segmentem telefonii stacjonarnej w Polsce. Z badań ankietowych wynika, że użytkownicy wykonują połączenia lokalne najczęściej. Najdłuższy jest również czas trwania takiego połączenia.

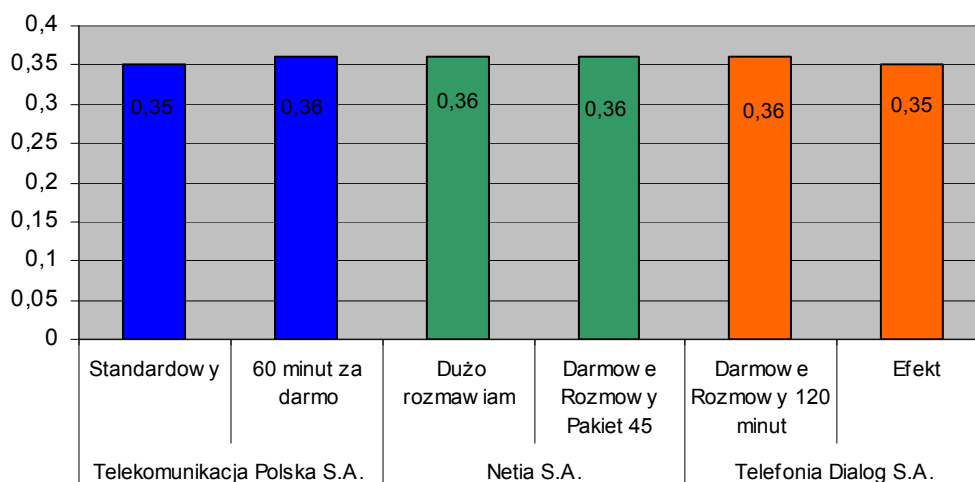
Ze względu na istotny dla użytkowników końcowych podział usług na świadczone w obrębie sieci operatora oraz poprzez numer dostępowy NDS (umożliwiający wybór dostawcy określonych usług telekomunikacyjnych) poniżej zestawiono ceny połączeń w takim właśnie podziale. Poniżej przedstawiono, jak kształtowały się ceny połączeń realizowanych w ramach usług poprzez numer NDS dla następujących operatorów: Tele2 Polska Sp. z o.o., NOM Sp. z o.o. i Dialog S.A., natomiast w dalszej części opracowania zestawiono oferty cenowe TP S.A. z ofertami dla abonentów sieci Netii S.A. i Telefonii Dialog S.A.

Wszystkie poniżej przedstawione ceny zawierają podatek VAT.

#### **4.4.1.1. W ramach sieci operatora**

Poniższy wykres przedstawia opłaty za połączenia lokalne świadczone przez operatorów dla **abonentów ich sieci**. Wybrane zostały po dwa plany dla każdego operatora, jeden nie zawierający pakietu bezpłatnych minut i drugi zawierający w opłacie abonamentowej pakiet bezpłatnych minut.

**Cena brutto za 3 minutowe połączenie lokalne w szczycie w sieciach abonenckich (w PLN, z VAT), XII 2006 r.**



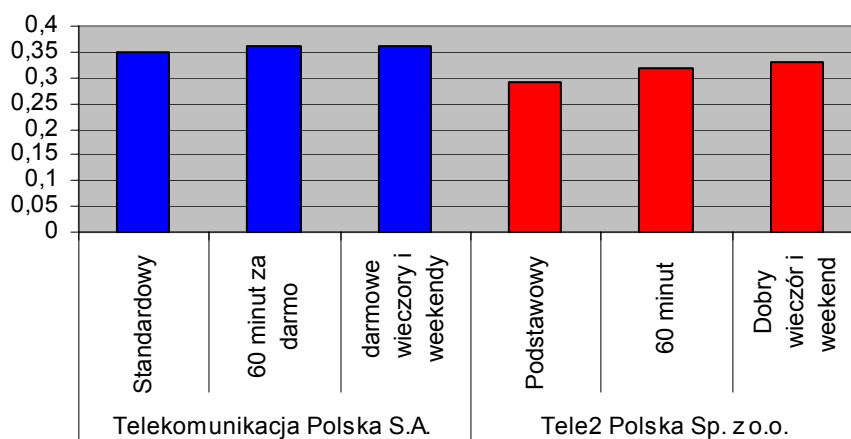
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

Ceny usług połączeń lokalnych świadczonych w roku 2006 w ramach planów abonamentowych były wyrównane. Wahwały się pomiędzy 0,35 a 0,36 zł brutto. W przypadku planu Efekt Telefonii Dialog S.A. warto zauważyć, iż jednostką taryfikacyjną ustaloną przez operatora są 4 minuty.

#### 4.4.1.2. Połączenia lokalne w ramach usługi WLR

Niniejszy Raport dotyczy roku 2006 jednak warto zauważyć, iż w wyniku intensywnych działań Regulatora od stycznia 2007 r. abonenci TP S.A. mają możliwość korzystania z usługi abonamentu i połączeń w ramach usługi WLR. Poniższy wykres przedstawia opłaty za połączenia lokalne świadczone przez TP S.A. i Tele2 Sp. z o.o. w ramach usługi WLR. Do sporządzenia tego wykresu wybrano porównywalne cenniki znajdujące się w ofercie tych dwóch przedsiębiorców.

**Opłaty za 3 minuty połączenia lokalnego w ofercie TP S.A. i Tele2 Sp. z o.o. w ramach WLR, w dzień roboczy, w szczycie, w PLN (z VAT)**



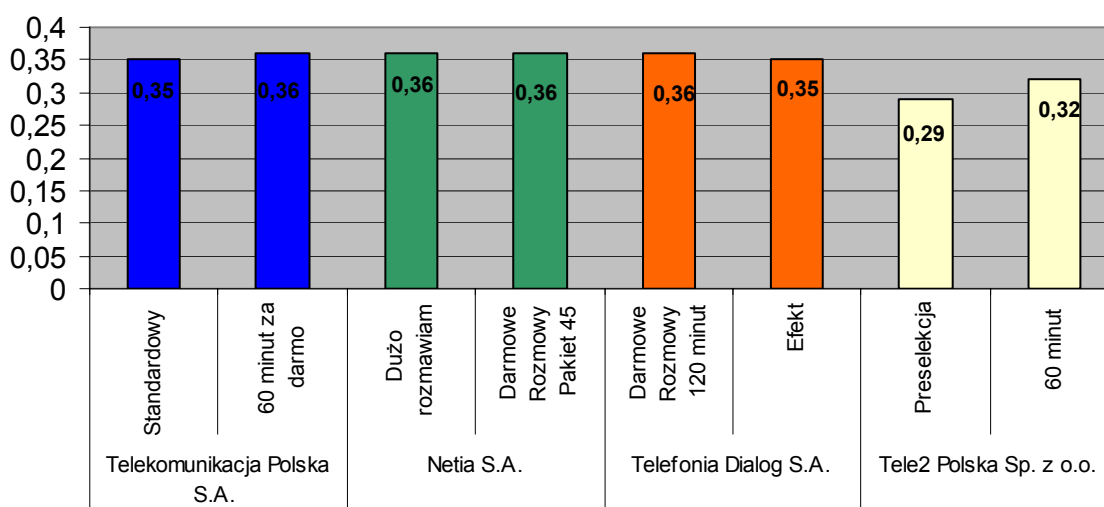
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

Opłaty za 3 minuty połączenia lokalnego w szczycie w ofercie Tele2 Polska Sp. z o.o., w porównaniu do podobnych planów TP S.A., są tańsze od 0,03 zł do 0,05 zł.

#### 4.4.1.3. Porównanie średnich opłat połączeń lokalnych

W celu porównania średnich opłat u poszczególnych operatorów posłużono się cennikami (nazwy wybranych planów na wykresach) TP S.A., Netii S.A. i Telefonii Dialog S.A. dla abonentów ich sieci i cennikiem Tele2 Polska Sp. z o.o. która świadczy usługi połączeń za pomocą preselekcji (numeru NDS) i ma konkurencyjne w stosunku do TP S.A. stawki w ramach tego rodzaju usługi. Poniższy wykres przedstawia wysokość opłat za 3 minutowe połączenia lokalne w szczycie w wybranych planach taryfowych w dzień roboczy.

**Opłaty za 3 minuty połączenia lokalnego w wybranych planach taryfowych w dzień roboczy, w szczycie, w PLN (z VAT).**



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

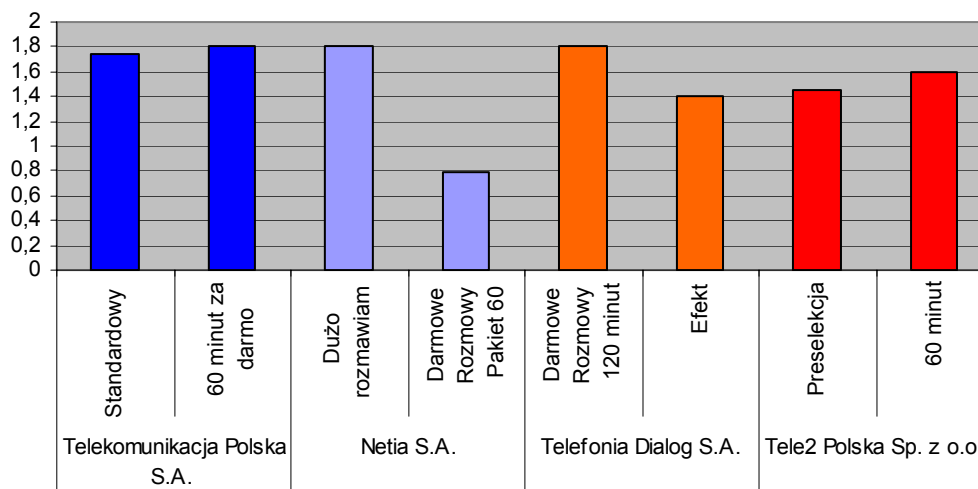
Ceny 3-minutowego połączenia lokalnego w większości wybranych planów taryfowych kształtowały się na poziomie 0,29-0,36 zł. Najtańsze połączenie 0,29 zł oferował operator Tele2 Polska Sp. z o.o., w ramach planu taryfowego „Preselekcja”.

Opierając się na podobnej metodologii do stosowanej w latach ubiegłych, tj. nie uwzględniając planów taryfowych z „darmowymi wieczorami i weekendami” i nie wliczając kosztu podwyższonego abonamentu w zamian za pakiety minut<sup>11</sup>, średnie ceny połączeń lokalnych w 2006 r. obliczone dla 15 minutowego połączenia lokalnego w szczycie spadły w stosunku do 2005 r. o ok. 4,8%. Było to wynikiem wprowadzania przez przedsiębiorców nowych planów taryfowych, które miały niższe ceny połączeń lokalnych dla dłuższego czasu połączenia np. w taryfie Darmowe Rozmowy – Pakiet 60 Netii S.A. 15-minutowe połączenie kosztowało 79 groszy brutto.

<sup>11</sup> Założenia te zostały przyjęte tak, aby zapobiec zaniżeniu cen połączeń



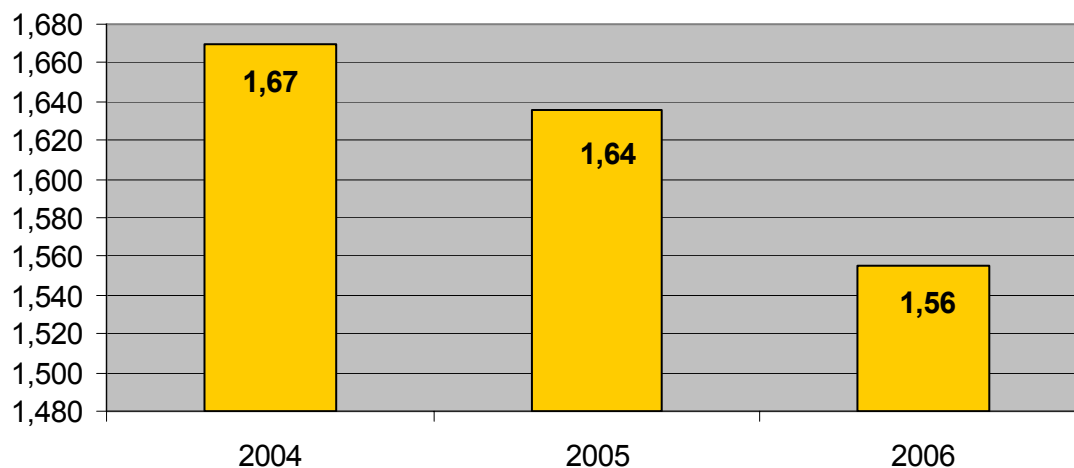
**Ceny za 15 minutowe połączenie w szczycie w dzień roboczy, w PLN z VAT, u wybranych przedsiębiorców**



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników

Uśredniając powyższe wyniki i porównując z latami ubiegłymi można zaobserwować coraz słabszy ale nadal malejący trend średniej ceny połączenia lokalnego.

**Średnia cena połączeń lokalnych w latach 2004-2006  
Połączenie 15 minutowe w szczycie, w PLN z VAT**



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

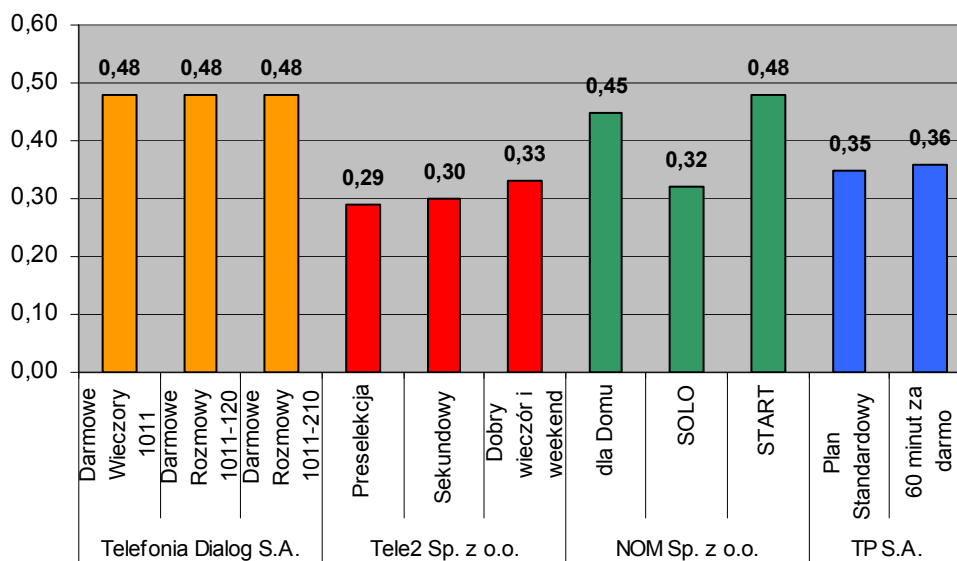
Podsumowując powyższe, cena 15-minutowego połączenia lokalnego w szczycie dla abonentów sieci analizowanych operatorów, obliczonego na podstawie opisanych powyżej cenników wynosi średnio około 1,56 zł z VAT. Zapewne trend ten utrzyma się jeszcze kilka

lat ze względu na pojawiające się na rynku nowe oferty dla użytkowników, powstałe np. w wyniku wprowadzenia hurtowych usług (takich jak WLR) dla operatorów.

#### 4.4.1.4. Poprzez numer NDS

Poniższy wykres przedstawia opłaty za połączenia lokalne świadczone przez operatorów za pomocą numerów NDS. Do sporządzenia wykresu wybrano po trzy plany taryfowe z oferty operatorów alternatywnych i porównano je z cenami, jakie oferuje TP S.A. dla abonentów w swojej sieci.

**Cena brutto za 3-minutowe połączenie lokalne w szczycie w sieci TP S.A. oraz realizowane za pomocą numeru NDS (w PLN), 2006 r.**



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

W przypadku taryf zawierających darmowe minuty należy pamiętać, że na powyższym wykresie przedstawiona została cena połączenia płacona operatorowi po wykorzystaniu przysługującego limitu darmowych minut.

Zaprezentowane taryfy dla Telefonii Dialog S.A. połączone są ze stałą opłatą. Dla Taryfy „Darmowe Rozmowy 210 minut” wynosiła ona na koniec 2006 roku 30,50 zł, dla Taryfy „Darmowe Wieczory 1011” 30,00 zł, a dla Taryfy „Darmowe Rozmowy 120 minut” 14,99 zł. W ramach tej opłaty uwzględnione były pakiety minut na połączenia. Cennik Tele2 „Dobry wieczór i weekend” również zawierał stałą opłatę miesięczną w wysokości 35 zł, w ramach której oferowane były darmowe połączenia lokalne i międzymiastowe w dni powszednie poza szczytem, w weekendy i święta przez całą dobę.

W przypadku NOM Sp. z o.o. dla Taryfy „Start” pobierana była tzw. opłata minimalna w wysokości 12,20 PLN, która stanowiła swoisty substytut opłaty abonamentowej. W przypadku gdy całkowita wartość wszystkich połączeń w miesiącu rozliczeniowym była wyższa od opłaty minimalnej, klient wносił opłatę jedynie za wykonane połączenia. W pozostałych przypadkach NOM Sp. z o.o. obciążał klienta opłatą minimalną. Pozostałe dwie taryfy NOM Sp. z o.o. nie były związane z dodatkowymi opłatami. Opłaty w tej właśnie taryfie i w taryfach Telefonii Dialog S.A. były najwyższe i nie były konkurencyjne nawet w stosunku do opłat pobieranych za połączenia lokalne w ramach taryf oferowanych przez TP S.A. w swojej sieci. Pamiętać jednak należy o pakietach bezpłatnych minut zawartych w stałych

opłatach oferowanych przez operatorów NDS. Konkurencyjne opłaty oferowało tylko Tele2 Sp. z o.o. i NOM Sp. z o.o. w taryfie „Solo”.

#### 4.4.2. Ceny połączeń międzystrefowych

Segment połączeń międzystrefowych jest drugim pod względem wielkości ruchu segmentem telefonii stacjonarnej. Największy udział w tym rynku posiada Telekomunikacja Polska, oprócz niej znaczny udział mają Netia S.A., Telefonía Dialog S.A., Tele2 Polska Sp. z o.o., NOM Sp. z o.o.

Usługa połączeń międzystrefowych, podobnie jak i lokalnych czy międzynarodowych, świadczona jest zarówno w planach taryfowych dla abonentów sieci, jak również za pomocą numerów dostępowych NDS.

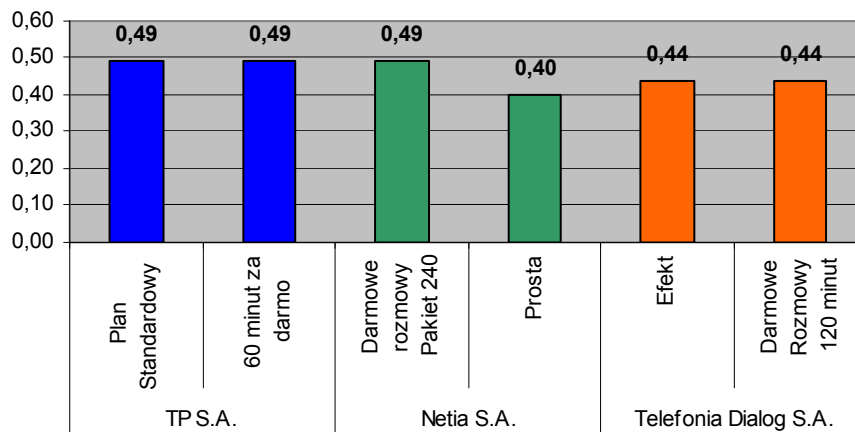
Wśród wymienionych powyżej przedsiębiorców Tele2 Polska Sp. z o.o. i NOM Sp. z o.o. nie dysponowały własną infrastrukturą dostępową i świadczyły usługi połączeń jedynie w oparciu o numer NDS.

Ze względu na istotny dla użytkowników końcowych podział usług na świadczone w obrębie sieci operatora i poprzez numer dostępowy NDS, poniżej zestawiono oferty cenowe TP S.A. z ofertami dla abonentów sieci Netii S.A. i Dialogu S.A. Natomiast w dalszej części opracowania przedstawiono, jak kształtowały się ceny połączeń realizowanych w ramach usług poprzez numer NDS w porównaniu z ofertą Telekomunikacji Polskiej S.A.

##### 4.4.2.1. W ramach sieci operatora

Na poniższym wykresie zaprezentowano opłaty za połączenia międzystrefowe w wybranych planach taryfowych dla **abonentów sieci** dostępowych

**Cena brutto za 1-minutowe połączenie międzystrefowe w szczycie w sieciach abonenckich (w PLN, z VAT), 2006 r.**



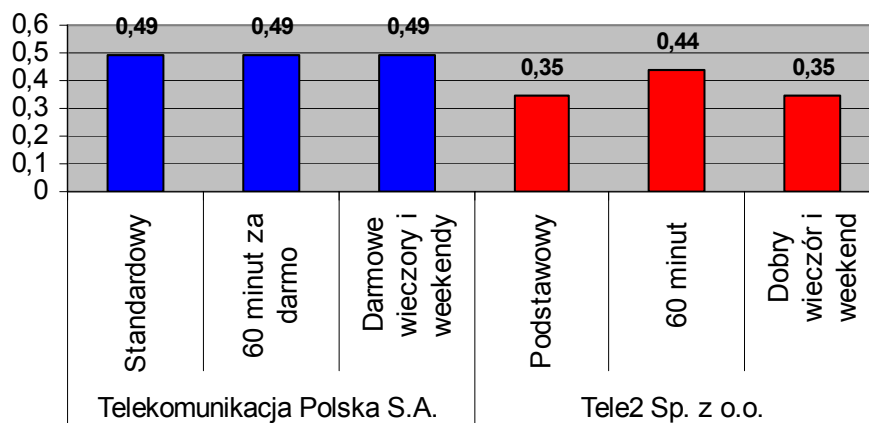
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

Ceny za połączenia międzystrefowe w porównywalnych planach abonamentowych były bardziej zróżnicowane niż za połączenia lokalne. Największa różnica to 9 groszy na korzyść tańszych połączeń w taryfie „Prosta” Netii S.A. w porównaniu z planem „Darmowe Rozmowy-120 minut” i z wymienionymi planami TP S.A. Ceny połączeń w obydwu wymienionych planach taryfowych Telefonii Dialog S.A. kształtowały się na tym samym poziomie i również były niższe niż ceny połączeń TP S.A.

##### 4.4.2.2. Połączenia międzystrefowe w ramach usługi WLR

Od stycznia 2007 r. abonenci TP S.A. mają możliwość korzystania z usługi abonamentu i połączeń w ramach usługi WLR. Poniższy wykres przedstawia opłaty za połączenia międzystrefowe świadczone przez TP S.A. i Tele2 Polska Sp. z o.o. w ramach usługi WLR. Do sporządzenia tego wykresu, podobnie jak dla połączeń lokalnych wybrano porównywalne cenniki znajdujące się w ofercie tych dwóch przedsiębiorców.

**Porównanie opłat za 1 minutowe połączenie międzystrefowe w ofercie TP S.A. i Tele2 Polska Sp. z o.o. w ramach WLR, w dzień roboczy, w szczycie, w PLN (z VAT)**



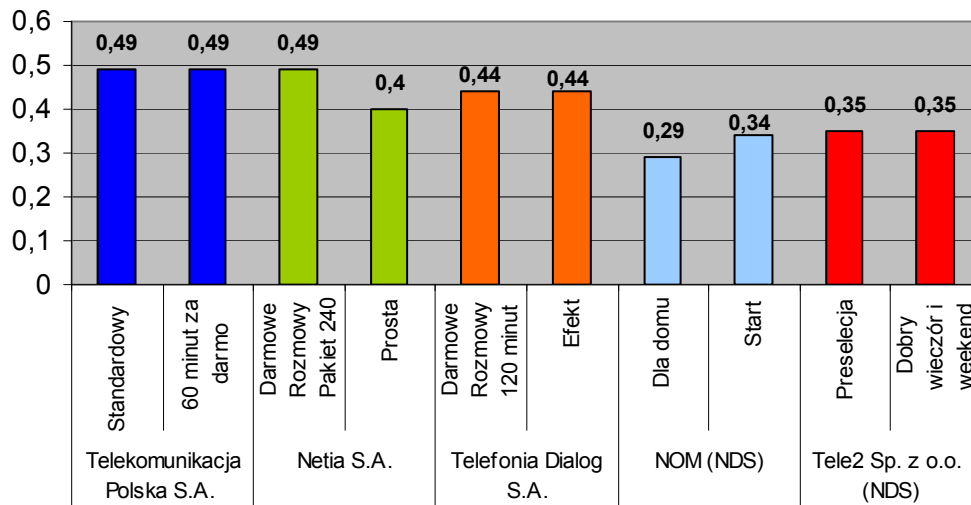
Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

Ceny za połączenia międzystrefowe w ofercie TP S.A. w wybranych planach kształtują się na poziomie 0,49 zł za minutę połączenia i są wyższe od 0,05 zł do 0,14 zł od połączeń oferowanych w porównywalnych planach przez Tele2 Polska Sp. z o.o. w ramach usługi WLR.

#### 4.4.2.3. Porównanie średnich opłat połączeń międzystrefowych

Do porównania posłużono się cennikami (nazwy wybranych planów na wykresach) TP S.A., Netii S.A. i Telefonii Dialog S.A. dla abonentów ich sieci i cennikami Tele2 Polska Sp. z o.o. i NOM Sp. z o.o., którzy świadczą usługi połączeń za pomocą preselekcji (numeru NDS).

**Cena 1 minutowego połączenia międzystrefowego w dzień roboczy w szczycie w wybranych planach taryfowych**



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

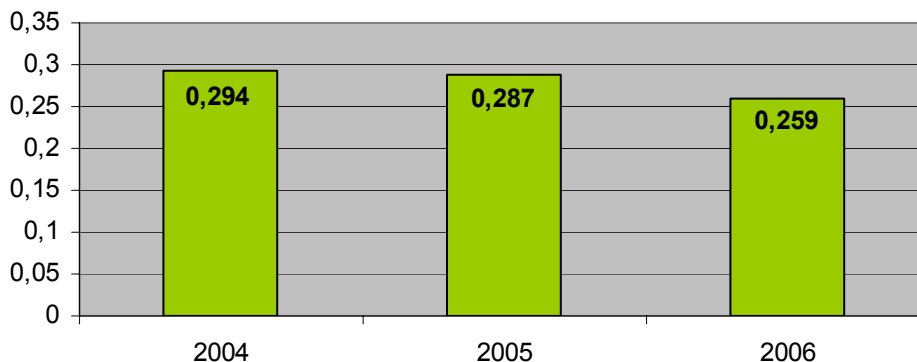
Ceny jednonumutowego połączenia w większości wybranych planów taryfowych kształtowały się na poziomie od 0,44 do 0,49 zł. Najtańsze połączenie, na poziomie 0,29 zł oferował NOM Sp. z o.o. w taryfie „Dla domu”.

Do analizy średnich cen połączeń międzystrefowych przyjęto metodologię umożliwiającą porównanie z cenami z lat ubiegłych tj. nie uwzględniono planów taryfowych z „darmowymi wieczorami i weekendami” i nie wliczono kosztu podwyższonego abonamentu w zamian za pakiety minut, ze względu na fakt, iż taryfy takie podczas uśredniania zaniżają rzeczywisty koszt ceny minuty połączenia.

Wyliczono średnią cenę w taryfie bez rozróżniania na połączenia w szczycie i poza oraz w dni robocze i weekendy dlatego też średnia cena na wykresie poniżej jest niższa od tych z wykresów poprzednich obrazujących cenę połączeń w szczycie.

Wyliczona, przy przyjęciu powyższych założeń, średnia cena 1-minutowego połączenia obliczonego na podstawie wybranych cenników wymienionych pięciu operatorów wynosiła około 26 groszy z VAT.

**Średnia cena połączeń międzystrefowych w latach 2004-2006  
Cena za 1 minutę połączenia**



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

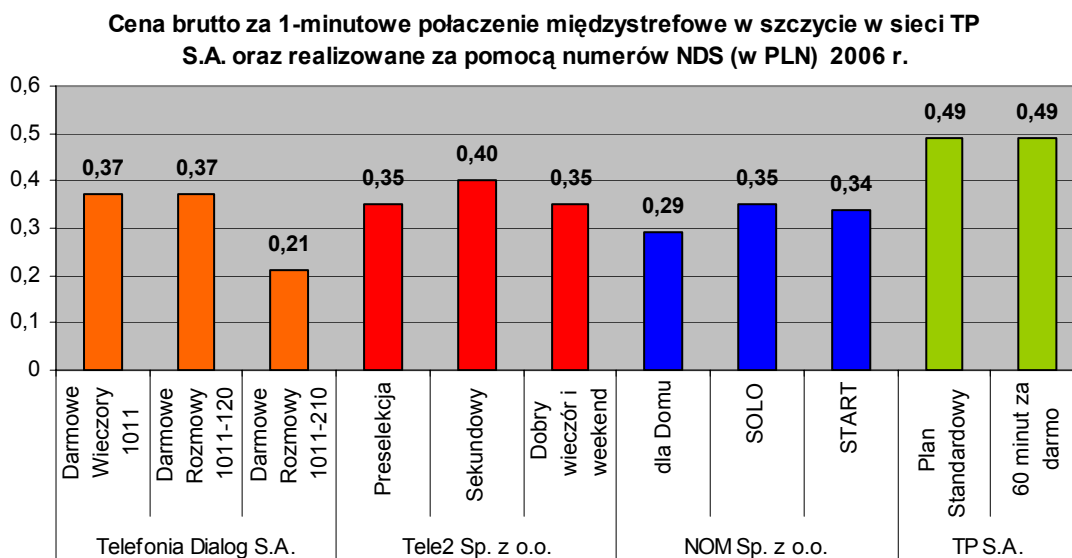
Ceny połączeń międzystrefowych w 2006 r. spadły w stosunku do roku poprzedniego o ok. 9,7%, a więc znacznie więcej niż ceny za połączenia lokalne.

#### 4.4.2.4. Poprzez numer NDS

Abonenci w celu obniżenia kosztu połączeń międzystrefowych mają możliwość wyboru oferty przedsiębiorców, którzy realizują te połączenia za pomocą numerów NDS. Poniższy wykres przedstawia opłaty za połączenia międzystrefowe świadczone przez wybranych operatorów za pomocą tych właśnie numerów w porównaniu do opłat pobieranych przez TP S.A. Do sporządzenia wykresu wybrano następujące plany taryfowe z oferty tych podmiotów:

5. Telefonia Dialog S.A. – „Darmowe Wieczory 1011”, „Darmowe Rozmowy 1011-120”, „Darmowe Rozmowy 1011-210”,
6. Tele2 Polska Sp. z o.o. – „Preselekcja”, „Dobry Wieczór i Weekend”, „Sekundowy”,
7. NOM Sp. z o.o. „dla Domu”, „Solo”, „Start”.

Dla Telekomunikacji Polskiej S.A. przyjęto plan „standardowy” i plan „60 minut za darmo”.



Źródło: Opracowanie UKE na podstawie cenników.

Wśród operatorów realizujących połączenia za pomocą numeru NDS najdroższe połączenie międzystrefowe oferowała Tele2 Polska Sp. z o.o. w cenniku „Sekundowy”, najtańsze można znaleźć w taryfie „Darmowe Rozmowy 1011-210 minut” Telefonii Dialog S.A. Należy jednak pamiętać, że większość (za wyjątkiem dwóch taryf NOM Sp. z i dwóch taryf Tele2) zaprezentowanych taryf połączona jest ze stałą opłatą abonamentową, zawierającą bezpłatne pakiety minut. **Niemniej jednak wszystkie ceny brutto połączeń międzystrefowych realizowanych za pomocą NDS były tańsze od połączeń realizowanych w sieci TP S.A. średnio o 0,16 zł.**

Różnice pomiędzy ofertami poszczególnych przedsiębiorców pod względem opłaty za połączenia międzystrefowe za pomocą numerów NDS są większe niż dla opłat za połączenia dla abonentów sieci.

#### 4.4.3. Ceny połączeń międzynarodowych

Ceny połączeń międzynarodowych uległy obniżeniu, od 20% w nowo wprowadzonym w 2006 r. przez Telekomunikację Polską S.A. planie tp Startowy, do 33% w taryfie Darmowe rozmowy MAX wprowadzonej przez Telefonię Dialog S.A.

Cenniki dostawców usług międzynarodowych przewidują różne opcje taryfowe w zależności od kraju, z którym następuje połączenie. Operatorzy walcząc o klientów wprowadzają nowe plany taryfowe proponując w nich coraz niższe ceny oraz jak to jest w przypadku Telekomunikacji Polskiej S.A., wprowadzono okresy taryfikacyjne, obniżając ceny w określonych godzinach tj. w godz. 8.00 – 20.00 od poniedziałku do piątku – 0,49 PLN z VAT i w godzinach 20.00-8.00 od poniedziałku do piątku oraz w soboty, niedziele i dni świąteczne w godzinach 0-24 opłata wynosi – 0,39 PLN z VAT połączenia.

Operatorzy nie obniżyli cen za połączenia międzynarodowe w obowiązujących planach taryfowych. Nowe plany taryfowe skierowane są do nowych abonentów bądź do abonentów, którzy zdecydują się na przejście do nowego planu taryfowego. Natomiast dla abonentów, którzy pozostaną przy dotychczasowych planach, ceny za połączenia międzynarodowe nie uległy zmianie.

##### 4.4.3.1. W ramach sieci operatora

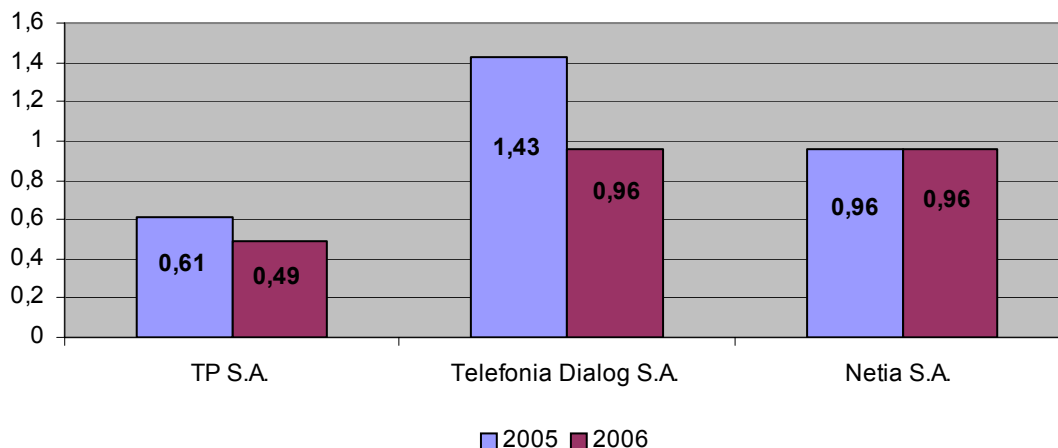
Usługa połączeń międzynarodowych świadczona jest przez operatorów dla abonentów ich sieci jak również za pomocą numerów dostępowych NDS. Poniższy wykres pokazuje jak kształtowały się najniższe ceny w PLN z VAT za minutę połączenia Telekomunikacji Polskiej S.A., Telefonii Dialog S.A. Netii S.A. (dla abonentów ich sieci) do następujących krajów: Francja, Niemcy, W. Brytania, Włochy i USA.

Do analizy wzięto pod uwagę następujące cenniki:

- Telekomunikacja Polska S.A. - Cennik usług telekomunikacyjnych tp wrzesień 2005 - Plan sekundowy tp biznes i Cennik usług telekomunikacyjnych 1 grudzień 2006 r. - Plan tp startowy.
- Telefonia Dialog S.A. - Taryfa Darmowe rozmowy – 120 minut (obowiązująca od 1 października 2005 r.) i Taryfa Darmowe rozmowy MAX. (obowiązująca od 1 listopada 2006 r.)
- Netia S.A. - Taryfa Darmowe Rozmowy Pakiet 60 (obowiązująca od 5 września 2005 r. i Taryfa Darmowe Rozmowy Pakiet 60 (obowiązująca od 18 sierpnia 2006 r.)

Najniższe ceny w PLN z VAT za minutę połączenia do Francji, Niemiec, W. Brytanii, Włoch i USA, oferowane przez Telekomunikację Polską S.A. Telefonię Dialog S.A. Netię S.A. (dla abonentów ich sieci) w latach 2005-2006. Wielkość opłaty jest jednakowa dla każdego z wyżej wymienionych krajów.

**Ceny w PLN z VAT za połączenia do Francji, Niemiec, W. Brytanii, Włoch i USA  
w sieciach abonenckich w latach 2005-2006**



Źródło: opracowanie UKE na podstawie cenników operatorów

Najniższą cenę w 2006 r. za ww. połączenia oferowała Telekomunikacja Polska S.A. – 0,49 zł. TP S.A. obniżyła ceny za te połączenia wprowadzając w 2006 r. nowy plan tp startowy. Porównując ten plan z obowiązującymi planami, TP S.A. obniżyła ceny za te połączenia o 19,67%. Jednakże plan ten wybierany jest przez niewielką część abonentów TP S.A. W najpopularniejszym planie tp 60 minut za darmo opłata za minutę połączenia do ww. krajów wynosi 1,46 PLN z VAT.

Spółka Dialog S.A. w 2006 r obniżyła cenę za ww. połączenia o 32,87%, wprowadzając nową taryfę telekomunikacyjną Taryfa Darmowe Rozmowy-Max.

#### 4.4.3.2. Poprzez numer NDS

Poniższa tabela i wykres pokazują najniższe ceny (w PLN z VAT) za połączenia międzynarodowe realizowane poprzez numery dostępne NDS Telefonii Dialog S.A., Tele2 Polska Sp. z o.o. i NOM Sp. z o.o. i porównano je z ofertą Telekomunikacji Polskiej S.A. dla jej abonentów.

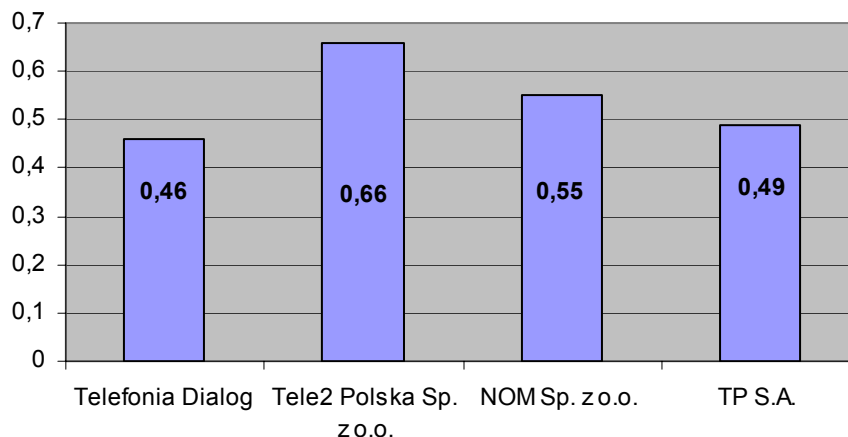
Do analizy cen za połączenia międzynarodowe realizowane poprzez NDS wzięto pod uwagę następujące cenniki:

- Telefonia Dialog S.A. Cennik usług 1011 Taryfa Dynamiczna Korzyść (obowiązujący od 2 listopada 2006 r.)
- Tele2 Polska Sp. z o.o. - Cennik usług telekomunikacyjnych preselekcja dla klientów indywidualnych (obowiązujący od 1 marca 2005 r. do 13 września 2006 r.)
- NOM Sp. z o.o. – Plan taryfowy NOM dla domu

Poniższy wykres pokazuje najniższe ceny (w PLN z VAT) za połączenia międzynarodowe realizowane poprzez numery dostępne NDS Telefonii Dialog S.A., Tele2 Polska Sp. z o.o. i NOM Sp. z o.o., zestawione z ofertą Telekomunikacji Polskiej S.A. dla jej abonentów (wzięto pod uwagę plan tp startowy wprowadzony w 2006 r.). Wielkość opłaty jest jednakowa dla każdego z wyżej wymienionych krajów.



**Oplaty w PLN z VAT za połączenia międzynarodowe poprzez NDS do Francji, Niemiec, Włoch, W. Brytanii i USA w 2006**



Źródło: opracowanie UKE na podstawie cenników operatorów

Najniższą cenę za połączenia poprzez NDS w 2006 r., do Francji, Niemiec, W. Brytanii, Włoch i USA świadczyła Telefonia Dialog S.A. Cena ta oferowana została w nowo wprowadzonej taryfie Dynamiczna Korzyść, (Cennik usług 1011 obowiązującym od 2 listopada 2006 r.) Oplata za połączenia w tej taryfie zależna jest od liczby minut wykorzystywanych przez klienta:

- od 0 do 200 minut – 0,55 zł z VAT
- od 200,01 do 400 minut - 0,50 zł z VAT
- powyżej 400 minut - 0,46 zł z VAT

Tele2 Polska Sp. z o.o. oferowała opłaty za połączenia do ww. krajów w obowiązujących planach taryfowych po 0,66 zł za minutę z VAT.

Oplata za ww. połączenia w 2006 r. w NOM Sp. z o.o. wynosiła 0,55 zł z VAT.

Natomiast Telekomunikacja Polska S.A. oferowała ceny wynoszące 0,49 PLN z VAT za połączenia międzynarodowe do ww. wymienionych krajów w nowo wprowadzonym w 2006 r. planie tp startowy.

Porównując ceny Telekomunikacji Polskiej S.A. z cenami oferowanymi przez operatorów świadczących połączenia międzynarodowe poprzez NDS, można zauważyć, że ceny tej Spółki należały do jednych z niższych. Należy jednak zauważyć, że opłata za minutę połączenia w najpopularniejszym planie taryfowym Telekomunikacji Polskiej S.A. tp 60 minut za darmo wynosi 1,46 PLN z VAT, natomiast plan tp startowy wybierany jest jedynie przez niewielką część abonentów.

Nie porównano cen za połączenia międzynarodowe świadczone poprzez NDS z rokiem 2005, ze względu na brak archiwalnych cenników.

#### **4.4.4. Ceny połączeń do sieci ruchomych**

##### **4.4.4.1. W ramach sieci operatora**

Różnice w taryfikacji połączeń, polegające zarówno na rozliczeniach czasu trwania połączeń (naliczanie impulsowe oraz sekundowe), jak i odmiennego podziału na połączenia w szczycie oraz poza nim, a także stosowanie opłat za inicjację połączenia stosowane często w przypadku planów sekundowych, uniemożliwiły bezpośrednie porównanie taryf stosowanych przez przedsiębiorców. Skomplikowane zasady taryfikacji połączeń

niejednokrotnie utrudniają bezpośrednią ocenę kosztu połączenia przez użytkowników końcowych.

W celu zniwelowania różnic w zasadach naliczania opłat, które mogłyby prowadzić do błędnych wniosków na temat wysokości opłat, zastosowano algorytm budowy średniego kosztu 1 minuty połączenia F2M polegający na tym, iż na podstawie poszczególnych taryf dostępnych u operatorów obliczono każdorazowo koszt 3-minutowego połączenia.

W przypadku planów o naliczaniu sekundowym doliczone zostały koszty opłaty za rozpoczęcie połączenia. W kolejnym etapie rozliczono koszty na każdą minutę trwania hipotetycznego 3-minutowego połączenia. W ten sposób uzyskano średni koszt minuty w poszczególnych planach taryfowych. Ostatni krok polegał na ustaleniu przeciętnego kosztu dla różnych planów taryfowych danego operatora. Zastosowanie takiej metody pozwoliło rozliczyć koszt opłaty za rozpoczęcie połączenia oraz uśrednienie kosztów w przypadku naliczania innego niż sekundowe czy 1-minutowe.

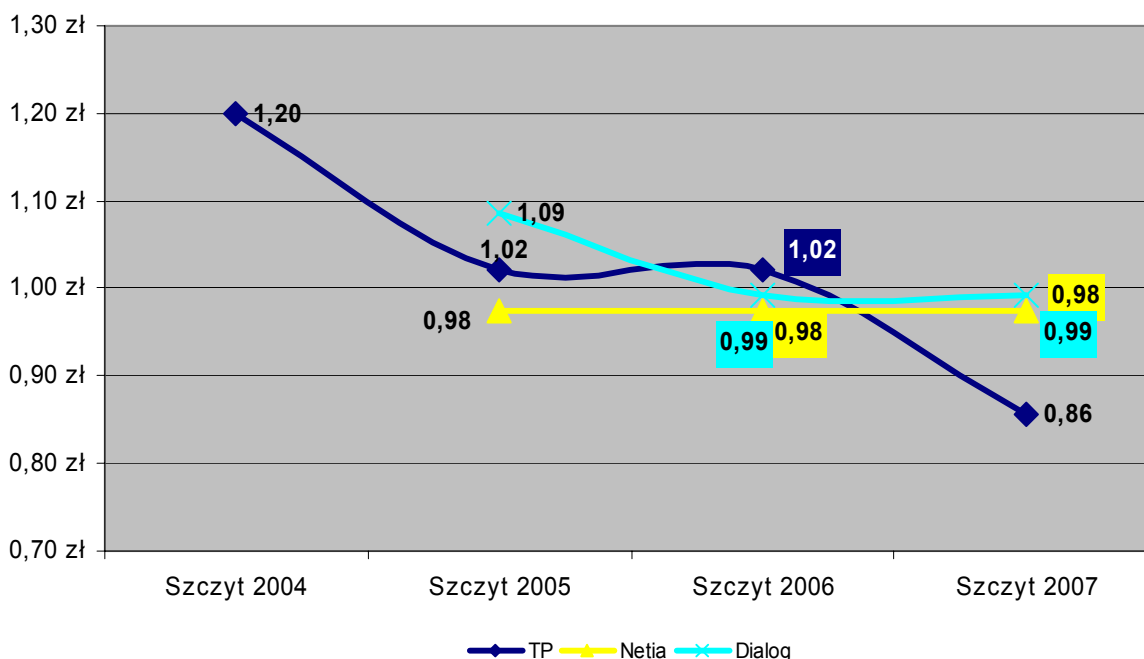
Z uwagi na brak informacji na temat liczby użytkowników korzystających z planów taryfowych niemożliwe było obliczenie średniej ważonej liczbą abonentów.

Z analizy cenników wynika, że Telekomunikacja Polska S.A. obniżyła ceny połączeń F2M w latach 2004 i 2005. Do listopada 2006 roku ceny utrzymywały się na tym samym poziomie. Dopiero w listopadzie 2006 roku średnie ceny połączeń w TP S.A. spadły dzięki wprowadzonym zmianom. Wszystkie zmiany można łatwo zaobserwować na poniższych wykresach.

Przeprowadzona przez UKE analiza wykazała, że w przypadku niektórych operatorów średni koszt połączenia F2M wzrósł. Zaobserwowany wzrost był przyczyną wprowadzenia nowych planów taryfikacyjnych lub zmiany zasad taryfikacji w istniejących planach. Jeszcze raz należy podkreślić, że wzrost ceny w żadnym z analizowanych przypadków nie był spowodowany podwyżką jednostkowej ceny połączenia umieszczonej w cennikach operatorów.

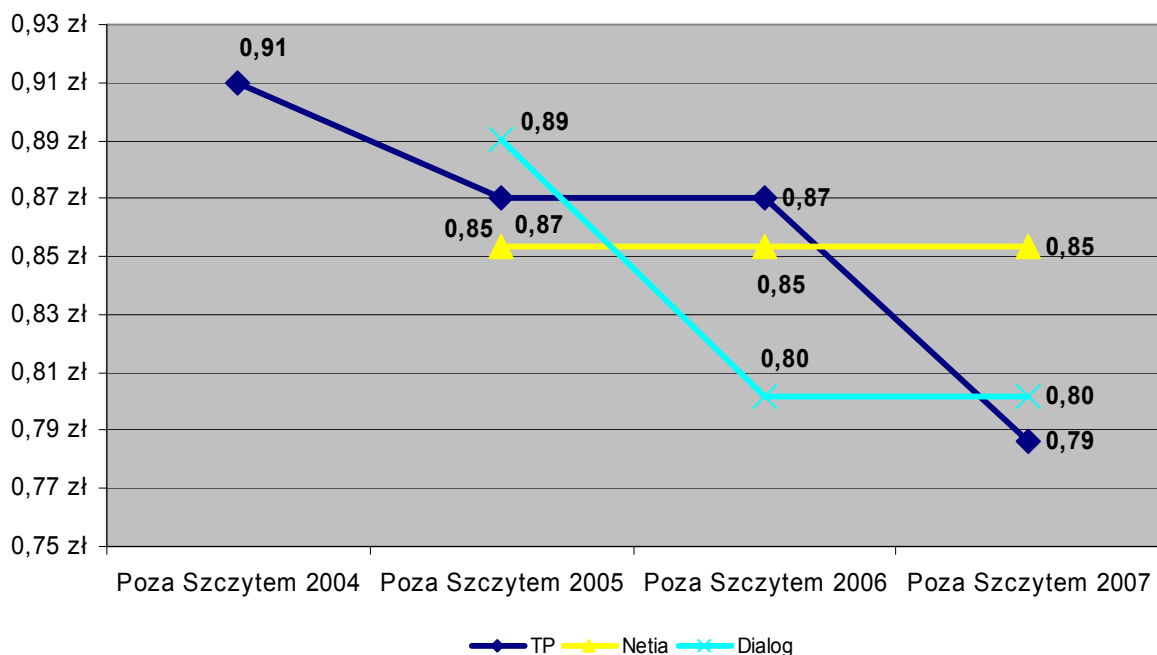
Poniższe wykresy pokazują średni koszt połączenia do sieci ruchomych w ofertach abonamentowych najbardziej popularnych operatorów.

Średni koszt 1-minutowego połączenia F2M w szczycie w ofertach abonamentowych



Źródło: opracowanie UKE na podstawie dostępnych cenników.

**Średni koszt 1-minutowego połączenia F2M poza szczytem w ofertach abonamentowych**



Źródło: opracowanie UKE na podstawie dostępnych cenników.

Najważniejszym wnioskiem, jaki można wyciągnąć z powyższych danych, jest fakt, że koszty połączeń F2M do roku 2006 ulegały wyrównaniu. Efekt ten można było zauważyć szczególnie dla połączeń w szczycie. W 2005 roku współczynnik zmienności pomiędzy operatorami wynosił 5,4% dla połączeń w szczycie i 2,1% dla połączeń poza szczytem, odpowiednio w roku 2006 były to wartości 2,4% i 4,2%.

Zmiany cen na koniec 2006 roku spowodowały, że ceny poszczególnych przedsiębiorców różnią się przeciętnie od siebie o 7,9% w szczycie i 4,3% poza szczytem. Należy nadmienić, że operatorzy alternatywni do końca 2006 roku nie zareagowali na obniżki cen wprowadzone przez TP S.A. w listopadzie 2006 roku.

Zmiany w zasadach rozliczania planów taryfowych wprowadzane przez operatorów powodują również, że ceny jednostkowe mają coraz mniejsze znaczenie. Operatorzy dopuszczają bowiem stosowanie dodatkowo płatnych ulg obniżających koszty połączeń, jak na przykład połączenia na wybrane numery lub określoną liczbę połączeń, które w okresie rozrachunkowym są taryfikowane z odpowiednim rabatem. Większe jest więc znaczenie całkowitego kosztu, ponoszonego przez użytkowników końcowych, w którym udział kosztów stałych takich jak opłata abonamentowa oraz opłaty związane z pakietami minut w preferencyjnych cenach, jest coraz wyższy.

W celu przeprowadzenia dalszej analizy konieczne było uzyskanie informacji na temat długości trwania połączeń.

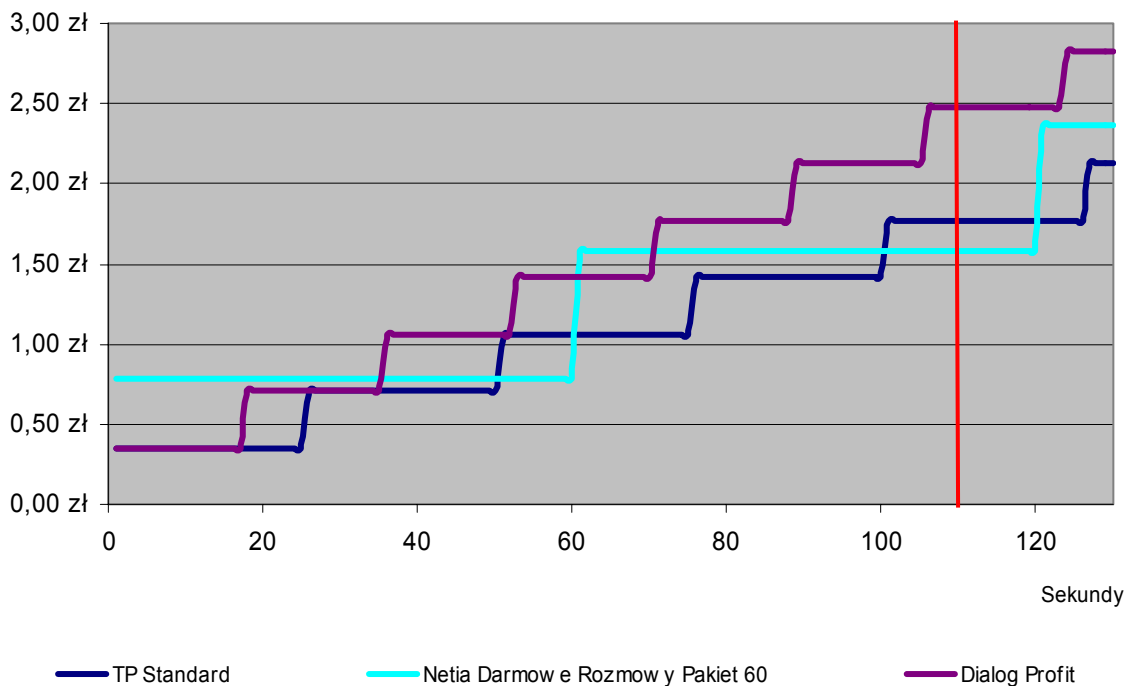
Z danych rynkowych publikowanych przez firmę Teligen wynika, że połączenia F2M trwają przeciętnie od 1,8-2,1 minut w zależności od pory dnia.

Średnia długość trwania połączenia F2M (w minutach)						
	Dni robocze 11:00	Dni robocze 15:00	Dni robocze 20:00	Dni robocze 03:00	Weekend 11:00	Weekend 15:00
Użytkownik końcowy	1,8	1,8	2,1	2,1	1,9	1,9

W przypadku połączeń F2M Teligen nie zauważył istotnych różnic w długości trwania połączenia w trzech grupach użytkowników zdefiniowanych ze względu na intensywność korzystania z usług telefonii stacjonarnej (użytkownicy często, średnio oraz rzadko korzystający z telefonu stacjonarnego), w związku z powyższym przyjęto tutaj taką samą metodologię.

Poniższe wykresy przedstawiają wzrost kosztu połączenia w zależności od długości trwania rozmowy w porównywalnych planach abonentowych.

Koszt połączenia F2M w zależności od długości trwania rozmowy  
(w sekundach) w abonentowych planach impulsowych - styczeń 2007

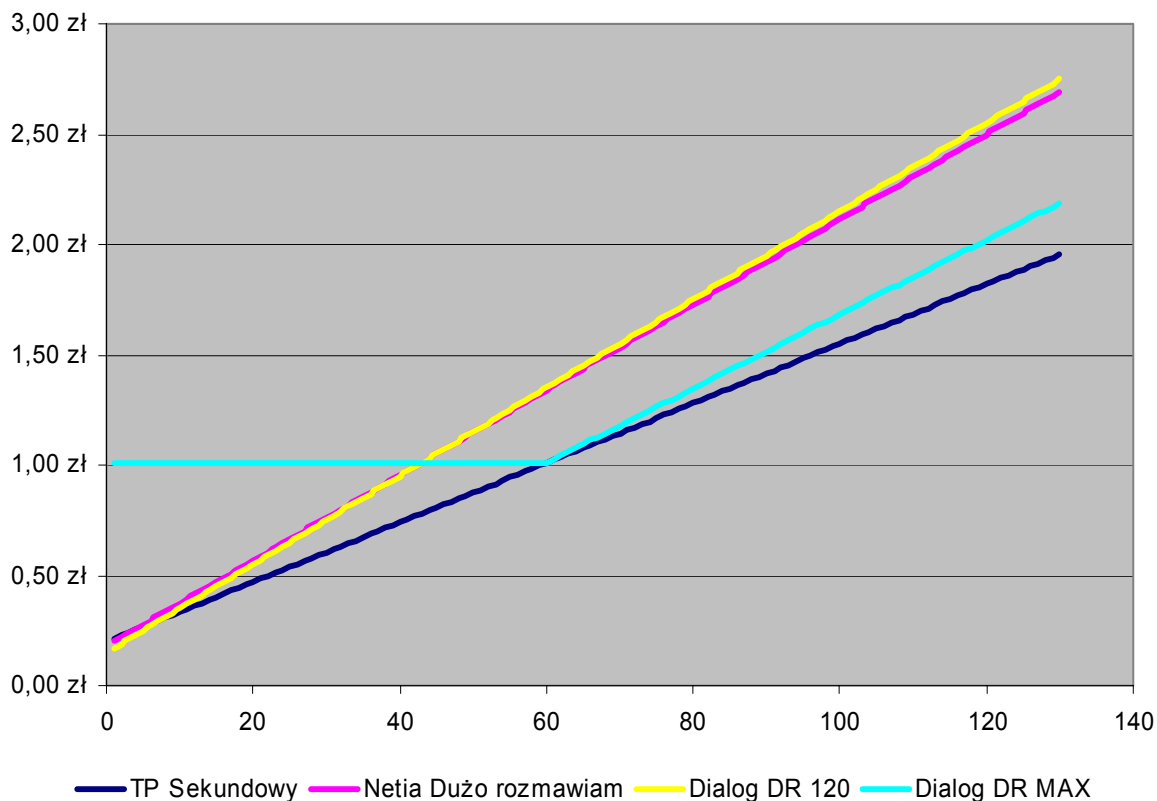


Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie dostępnych cenników.

Z analizy powyższego wykresu można wysunąć następujące wnioski:

- w punkcie wskazanym przez Teligen jako przeciętny czas trwania połączenia w szczycie – 1,8 minuty (108 sekund, czerwona linia na wykresie powyżej), najniższy jest koszt połączeń w ramach taryfy Netia Darmowe Rozmowy Pakiet 60, najwyższe koszty generowane są w taryfie Dialog Profit;
- nie można jednoznacznie określić, która z tych taryf oferuje użytkownikom końcowym najkorzystniejsze warunki. Najczęściej jednak najniższe opłaty pobierane są w planie Standardowym TP S.A.
- w przypadku połączeń dłuższych niż 60 sekund taryfa w planie Netii S.A. Darmowe Rozmowy Pakiet 60 jest korzystniejsza od taryfy Telefonii Dialog S.A.

**Koszt połączenia F2M w zależności od długości trwania rozmowy (w sekundach) w planach sekundowych - styczeń 2007**



Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie dostępnych cenników.

W przypadku planów z naliczaniem sekundowym procedura ustalenia, który plan jest najbardziej korzystny jest zdecydowanie prostsza.

6. Najbardziej korzystną taryfą jest plan Sekundowy TP
7. Koszty połączeń F2M w analizowanych cennikach Netii oraz Dialogu nie różnią się znacząco między sobą.
8. W przypadku połączeń trwających ponad 45 sekund najwyższe koszty generują użytkownicy korzystający z taryfy Dialog Darmowe Rozmowy 120;
9. W przypadku połączeń trwających ponad 60 sekund opłaca się również korzystać z taryfy Dialog Darmowe Rozmowy MAX, ponieważ najmniej odbiega ona od kosztów generowanych w planach TP S.A. Jednocześnie należy się jednak liczyć z faktem, że połączenia krótsze niż 45 sekund są zdecydowanie droższe od połączeń F2M w innych dostępnych na rynku planach taryfowych.

Poniższe zestawienie oparte zostało na założeniu, że użytkownik zawsze wykonuje połączenia o stałym lub zbliżonym czasie trwania. Najniższa cena w każdej kolumnie (czyli w przypadku połączenia trwającego określoną ilość sekund) została wyróżniona w tabelce kolorem czerwonym, najwyższa kolorem żółtym.

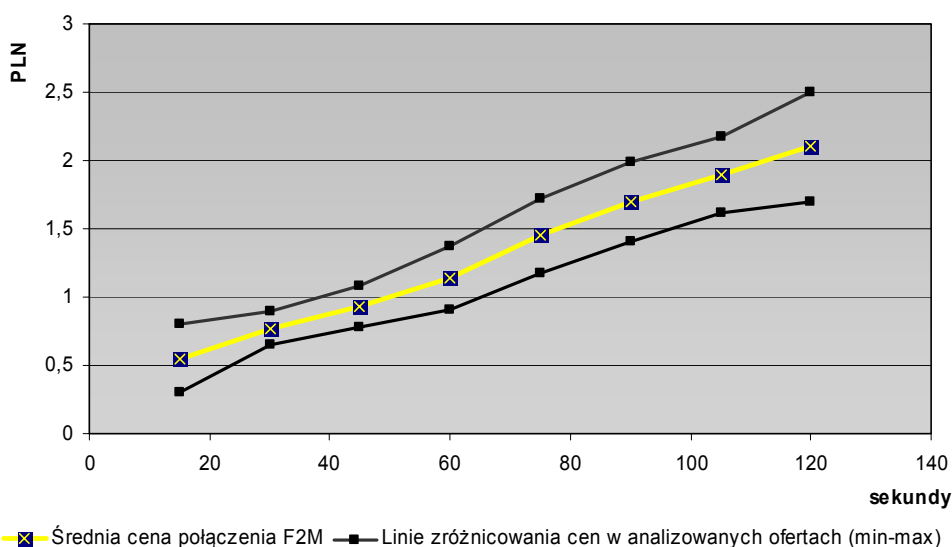
Czas trwania połączenia F2M w sekundach	Koszt trwania połączenia w zależności od czasu trwania rozmowy							
	15	30	45	60	75	90	105	120
TP Standard	0,35	0,71	0,71	1,06	1,06	1,42	1,77	1,77
TP Sekundowy	0,40	0,61	0,81	1,01	1,21	1,42	1,62	1,82
Netia Darmowe Rozmowy Pakiet 60	0,79	0,79	0,79	0,79	1,58	1,58	1,58	1,58

<b>Netia Dużo rozmawiam</b>	0,47	0,76	1,05	1,34	1,63	1,92	2,21	2,50
<b>Dialog Profit</b>	<b>0,35</b>	0,77	<b>1,06</b>	<b>1,42</b>	<b>1,77</b>	<b>2,12</b>	2,12	2,48
<b>Dialog DR 120</b>	0,45	0,75	1,05	1,35	1,65	1,95	<b>2,25</b>	<b>2,55</b>
<b>Dialog DR MAX</b>	<b>1,01</b>	<b>1,01</b>	1,01	1,01	1,26	1,52	1,77	2,02

Poniższa tabela zawiera średni koszt połączenia oraz zróżnicowanie cen w zależności od długości trwania połączenia.

<b>Czas trwania połączenia F2M w sekundach</b>	15	30	45	60	75	90	105	120
<b>Średnia cena połączenia F2M</b>	0,55	0,77	0,93	1,14	1,45	1,70	1,90	2,10
<b>Odchylenie standardowe</b>	0,25	0,12	0,15	0,23	0,27	0,29	0,28	0,40
<b>Współczynnik zmienności</b>	46,5%	15,8%	16,2%	20,4%	18,5%	16,9%	14,9%	19,1%

Zróżnicowanie cen za połączenia F2M w zależności od czasu trwania połączenia



Podsumowując powyższe, najbardziej zróżnicowane są ceny połączeń krótkich trwających 15 sekund, gdzie ceny różnią się od średniej o 46,5%. W tym przypadku wybór taryfy byłby najprostszy, bowiem najniższą cenę oferuje TP S.A. w cenniku Standardowym oraz Telefonia Dialog Sp. z o.o. w taryfie Profit.

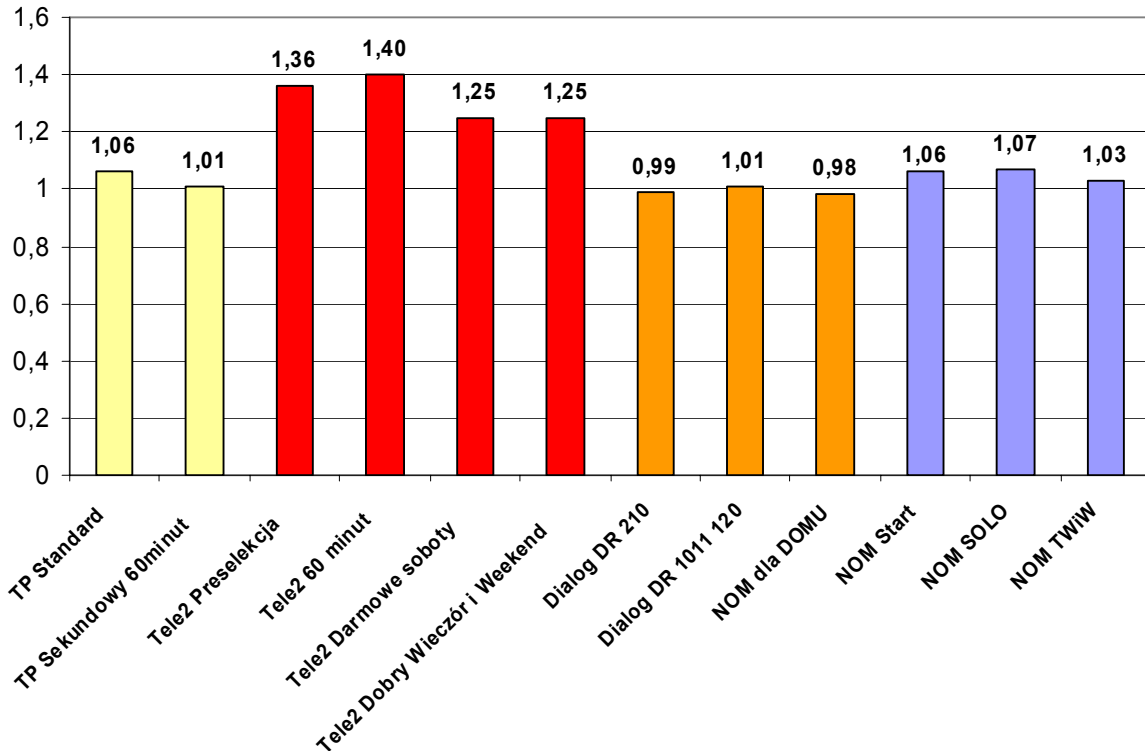
Najmniej zróżnicowane są koszty połączenia trwającego 30 i 105 sekund, gdzie współczynniki zmienności wynoszą odpowiednio 15,8% i 14,9%. Tak więc zmiana wykorzystywanej taryfy przyniesie większy skutek w przypadku osoby wykonującej połączenia, dla których współczynnik zmienności jest najwyższy, czyli przede wszystkim krótkie rozmowy poniżej pół minuty oraz rozmowy trwające niewiele powyżej minuty.

#### 4.4.4.2. Poprzez numer NDS

Początkowo oferta CPS polegała na taryfikowaniu tylko zrealizowanych połączeń. Wraz jednak ze wzrostem popularności planów zawierających pakiety bezpłatnych minut, również operatorzy świadczący pośrednie usługi dostępne, zaczęli oferować tego typu cenniki. Jednocześnie jednak abonenci muszą ponosić opłaty stałe, które można traktować jako rodzaj dodatkowego abonamentu.

Poniższy wykres przedstawia cenę jednej minuty połączenia do sieci ruchomej w ramach usługi CPS.

Cena brutto za 1-minutowe połączenie do sieci ruchomych w szczycie realizowane w sieci TP S.A. oraz za pomocą numerów NDS operatorów alternatywnych (w PLN), styczeń 2007 r.



Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów.

Najniższe ceny połączeń F2M oferowała Telekomunikacja Polska S.A., która w listopadzie 2006 roku zmieniła ofertę w tym zakresie. Operatorzy alternatywni obniżyli ceny połączeń F2M dopiero w 2007 roku. Prezes UKE spodziewał się właśnie takiego działania, ponieważ oferta operatorów alternatywnych w okresie przełomu 2006/2007 przestała być konkurencyjna dla potencjalnych użytkowników.

Poniższa tabelka pokazuje jak w zależności od długości rozmowy zmienia się koszt połączenia do sieci ruchomej wykonywanego przez abonentów TP S.A. w ramach sieci tego operatora i przy wykorzystaniu numerów dostępnych do alternatywnych sieci.

Analizując przyrost kosztów związanych z długością trwania połączenia można wyciągnąć wnioski, że korzyści płynące z racji wyboru poszczególnych taryf wyrównują się wraz ze wzrostem długości trwania połączenia.

Najniższa cena w każdej kolumnie (czyli w przypadku połączenia trwającego określoną ilość sekund) została wyróżniona w tabelce kolorem czerwonym, najwyższa kolorem żółtym.

Czas trwania połączenia F2M w sekundach	Koszt trwania połączenia w zależności od czasu trwania rozmowy							
	15	30	45	60	75	90	105	120
TP Standard	0,35	0,71	0,71	1,06	1,06	1,42	1,77	1,77
TP Sekundowy 60minut	0,40	0,61	0,81	1,01	1,21	1,42	1,62	1,82
Tele2 Preselekcja	0,34	0,68	1,02	1,36	1,36	1,70	2,04	2,38
Tele2 60 minut	0,36	0,72	1,08	1,44	1,44	1,80	2,16	2,52
Dialog DR 210	0,99	0,99	0,99	0,99	1,24	1,49	1,73	1,98
Dialog DR 1011 120	1,01	1,01	1,01	1,01	1,26	1,52	1,77	2,02

NOM dla DOMU	0,25	0,49	0,74	0,98	1,23	1,47	1,72	1,96
NOM Start	0,27	0,53	0,80	1,06	1,33	1,59	1,86	2,12
NOM SOLO	0,27	0,54	0,80	1,07	1,34	1,61	1,87	2,14
NOM TWiW	0,26	0,52	0,77	1,03	1,29	1,55	1,80	2,06
<b>Średnia cena połączenia F2M</b>	0,45	0,68	0,87	1,10	1,27	1,55	1,83	2,08
<b>Odchylenie standardowe</b>	0,30	0,19	0,14	0,16	0,10	0,12	0,16	0,23
<b>Współczynnik zmienności</b>	65,8%	27,8%	15,7%	14,7%	8,1%	7,9%	8,7%	11,1%

Z analizy wynika, że najbardziej zróżnicowane są ceny połączeń krótkich trwających 15 sekund, gdzie ceny różnią się od średniej o 65,8%. Współczynnik zmienności ma tak wysoką wartość z powodu planów z naliczaniem impulsowym, gdzie opłata pobierana jest za całą minutę z góry. W tym przypadku wybór taryfy byłby najprostszy, bowiem najniższą cenę oferuje NOM w cenniku „dla Domu”.

Najmniej zróżnicowane są koszty połączenia trwającego 90 sekund, gdzie współczynnik zmienności wynosi 7,9%.

Podsumowując powyższe, zmiana wykorzystywanej taryfy przyniesie większy skutek w przypadku osoby wykonującej połączenia, dla których współczynnik zmienności jest najwyższy, czyli przede wszystkim krótkie rozmowy do pół minuty oraz rozmowy trwające niewiele powyżej minuty.

Do końca roku 2006, z punktu widzenia użytkowników końcowych, łatwiejszy był dostęp do ofert pośrednich usług dostępowych. Zmiana operatora połączeń nie wymagała bowiem rozwiązania umów z operatorem zapewniającym dostęp do sieci. Jednocześnie oferta pośrednich usług dostępowych była dostępna na terenie całego kraju i dotyczyła wszystkich abonentów Telekomunikacji Polskiej S.A. Zatem można oczekiwać, że operatorzy bardziej priorytetowo będą traktować oferty pośrednich usług dostępowych i pracować nad ich konkurencyjnością i atrakcyjnością w stosunku do pozostałych ofert dostępnych na rynku.



## 5. Telefonia ruchoma

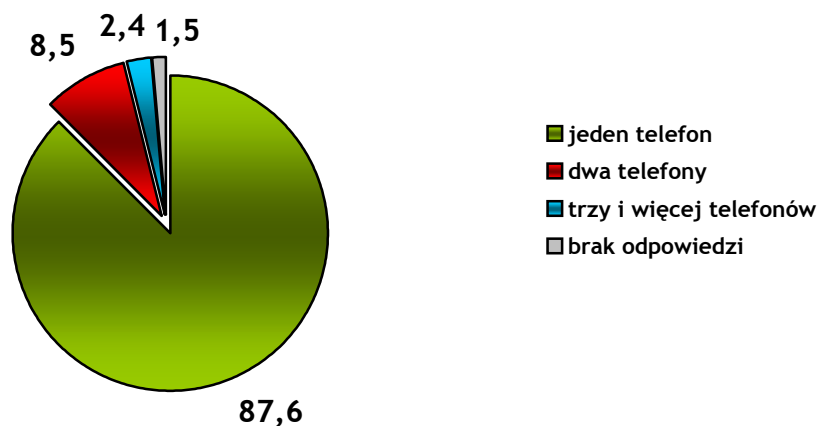
### 5.1. Charakterystyka rynku

Rynek telefonii ruchomej na przełomie ostatnich lat stał się rynkiem zapewniającym większości mieszkańców Polski dostęp do usług telekomunikacyjnych niezależnie od ich lokalizacji. Według danych UKE otrzymanych od przedsiębiorców telekomunikacyjnych już ponad 96% populacji posiada telefon komórkowy. Rzeczywista penetracja telefonii ruchomej jest jednak niższa. Wynika to z faktu podawania przez przedsiębiorców liczby aktywnych kart SIM. Oczywiście dane te nie wyróżniają także osób, które posiadają więcej niż jeden telefon komórkowy, a których jest, zgodnie z wynikami badań z grudnia 2006 r. przeprowadzonymi na zlecenie Prezesa UKE przez firmę CBM Indicator, ok. 11%.

Pytanie na temat ilości posiadanych telefonów komórkowych zadano wyłącznie respondentom, którzy go mają.

Zdecydowana większość respondentów (88%) posiada jeden telefon komórkowy. 11% badanych deklaruje posiadanie więcej niż jednego telefonu komórkowego. Sytuacja taka może wynikać z jednoczesnego posiadania telefonu prywatnego i służbowego. Może to być również spowodowane niedopasowaniem taryfy w wiodącym aparacie komórkowym i próbą uzupełniania rozmów wychodzących za pomocą innej korzystniejszej taryfy (u tego samego lub innego operatora).

*Liczba posiadanych telefonów komórkowych (w %, N=1035) \**



Cechą charakterystyczną rynku telefonii ruchomej jest jednak to, iż wejście na ten rynek wymaga pokonania wysokich barier wejścia, wynikających przede wszystkim z faktu, iż działalność w tym zakresie wiąże się z koniecznością dysponowania częstotliwościami, które są dobrem rzadkim i prawnie reglamentowanym.

Na rynku telefonii ruchomej w 2006 r., działali trzej operatorzy sieciowi (MNO<sup>12</sup>), tj:

- Polkomtel S.A. (PLUS GSM, Simplus Team, Sami Swoi),
- Polska Telefonii Komórkowa Centertel Sp. z o.o. (Orange, Orange Go).

<sup>12</sup> Mobile Network Operator – operator telefonii ruchomej

- Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. (Era, Era TAK TAK oraz Era BIZNES, Heyah), oraz jeden operator wirtualny (MVNO<sup>13</sup>) - emFinanse Sp. z o.o z siedzibą w Łodzi należąca do Grupy BRE Banku SA, którego część stanowi mBank (oferująca usługi telefonii ruchomej pod nazwą mBank mobile)

13 grudnia 2006 r. mBank uruchomił mBank mobile - pierwszego w Polsce, wirtualnego niezależnego operatora sieci komórkowej. Tym samym mBank zaproponował integrację usług telekomunikacyjnych i bankowych, oferując usługi komórkowe oraz ofertę telefonów NOKIA, w planach ma również bezprzewodowy dostęp do Internetu. Partnerem mBanku w tym przedsięwzięciu i dostawcą infrastruktury GSM jest Polkomtel S.A.

Ponadto w grudniu 2006 r. P4 Sp. z o.o. rozpoczęła przeprowadzenie testów sieci, które objęły ponad 10 tys. osób. Aby wziąć udział w tym przedsięwzięciu, dostać telefon, kartę SIM i 150 zł miesięcznie na rozmowy i usługi, wystarczyło wypełnić ankietę na stronie internetowej przedsiębiorcy. Warto przypomnieć, że operator ten rozpoczął działalność w wyniku zakończenia w dniu 9 maja 2005 r. postępowania przetargowego na rezerwację częstotliwości w systemie UMTS. Zwycięzcą przetargu została spółka Netia Mobile Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (działająca od października 2005 r. pod nazwą P4 Sp. z o.o.). Usługi oferowane przez P4 Sp. z o.o. są skierowane zarówno do przedsiębiorstw, jak i do indywidualnych konsumentów. Klientom indywidualnym P4 Sp. z o.o. zaoferowała szeroką gamę produktów i usług, zaś klientom korporacyjnym P4 Sp. z o.o. zamierza zaoferować usługi konwergentne, które będą stanowiły połączenie oferty telefonii stacjonarnej i komórkowej.

Ponadto w czerwcu 2006 r. Cyfrowy Polsat S.A. podpisał umowę na MVNO z Polską Telefonią Cyfrową Sp. z o.o., jednak do dnia 30 marca 2007 r. nie rozpoczął on świadczenia usług.

22 grudnia 2006 r. PTK Centertel Sp. z o.o. podpisał umowę o MVNO z Avon Cosmetics Polska. Umowa podpisana z Avon to pierwsza umowa tego typu zawarta przez PTK Centertel Sp. z o.o.. Avon przedstawi na jej podstawie własną ofertę komercyjną wiosną 2007 roku.

O umowę MVNO od kilku lat stara się Tele2 Sp. z o.o., również MNI Mobile S.A., na podstawie podpisanego 8 listopada 2006 roku listu intencyjnego, prowadzi negocjacje z PTK Centertel Sp. z o.o. z w zakresie wspólnego budowania modelu MVNO. Telefonia Dialog S.A. jest bliska podpisania umowy z Polkomtelem S.A., która umożliwi rozpoczęcie świadczenia usług jako MVNO. Kolejnymi operatorami wirtualnymi chcą zostać m.in. Empik, Onet.pl, Gadu-Gadu, Eurozet, Edipresse, Carrefour, eCard, Bank Inteligo.

Jednocześnie zgodnie ze stanem na dzień 12 lutego 2007 r. w rejestrze przedsiębiorców telekomunikacyjnych prowadzonym przez Prezesa UKE zarejestrowanych było 147 MVNO, czyli podmiotów, które mają formalne uprawnienia do prowadzenia takiej działalności.

Jak zatem widać, zdecydowanie trudniej jest podpisać porozumienie o dostępie do sieci operatorom telefonii stacjonarnej, którzy chcieliby świadczyć usługi typu MVNO, niż podmiotom, dla których tego typu działalność stanowi jedynie dodatkową atrakcję dla ich bardzo ograniczonego grona klientów

### **Liczba abonentów**

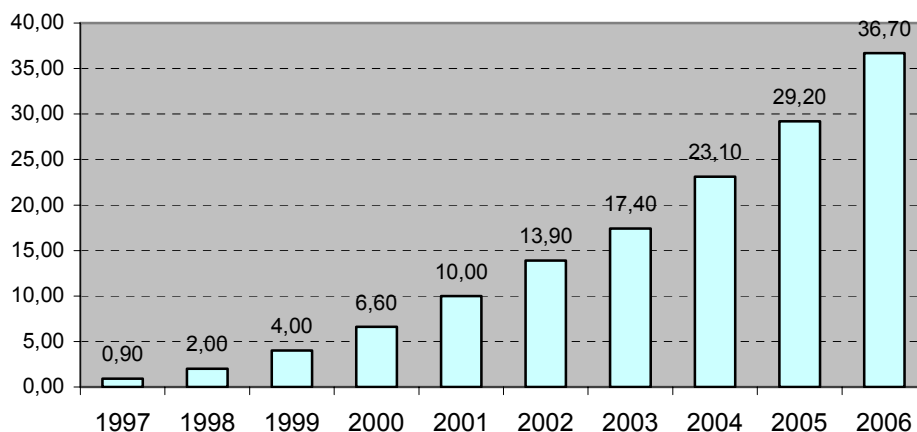
W roku 2006 liczba użytkowników telefonii ruchomej operatorów sieciowych w Polsce nadal rosła, podobnie jak w latach ubiegłych, powodując, że na koniec roku 2006 na 100

---

<sup>13</sup> Mobile Virtual Network Operator- wirtualny operator telefonii ruchomej

mieszkańców Polski przypadało 96,3 użytkowników (rozumianych jako liczba aktywnych kart SIM) usług telefonii ruchomej. Tempo przyrostu w latach 2006/2005 wyniosło 25,6% i było tylko nieznacznie mniejsze niż w latach 2005/2004 kiedy to wyniosło 26,4%.

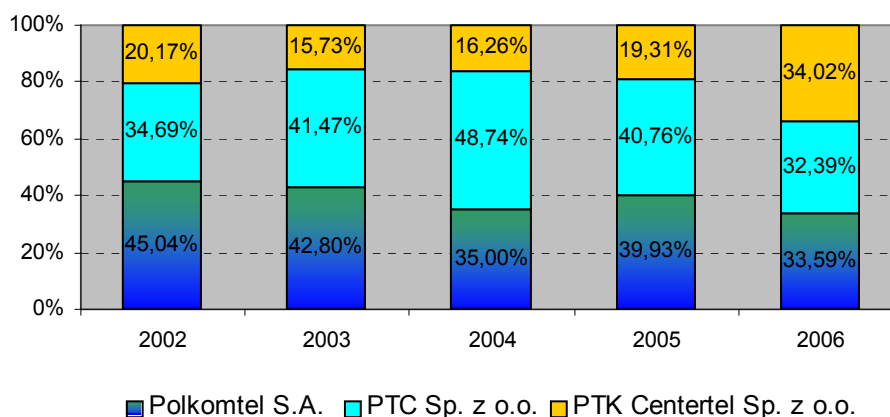
Liczba użytkowników (w mln) w latach 1997-2006



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych MNO

Poniżej przedstawiono udział w rynku poszczególnych przedsiębiorców pod względem przyłączonych w 2006 roku użytkowników. Największy udział ma PTK Centertel Sp. z o.o. ale należy zauważyć, że zniknęły znaczące różnice występujące w latach ubiegłych i udziały poszczególnych operatorów są na zbliżonym poziomie.

Udziały w rynku pod względem przyłączonych użytkowników w latach 2002-2006

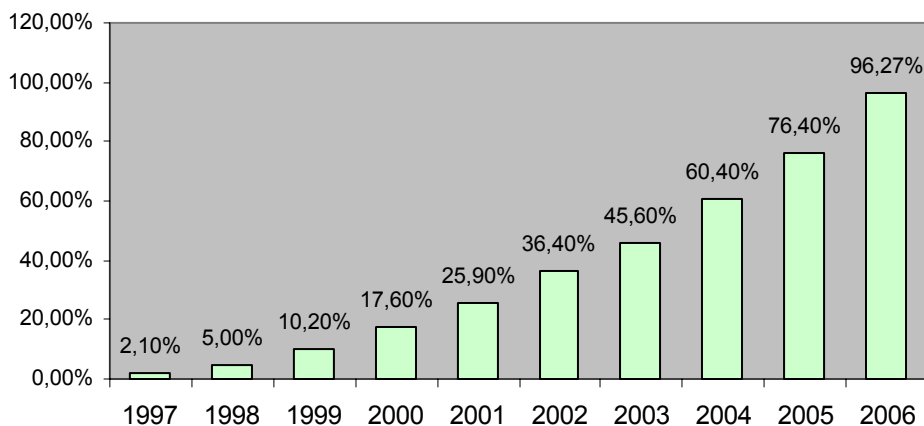


Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych MNO

### **Penetracja rynku**

W 2006 roku penetracja usług telefonii ruchomej, analogicznie do liczby jej abonentów, nadal rosła i wynosiła na koniec grudnia 2006 r. 96,27%.

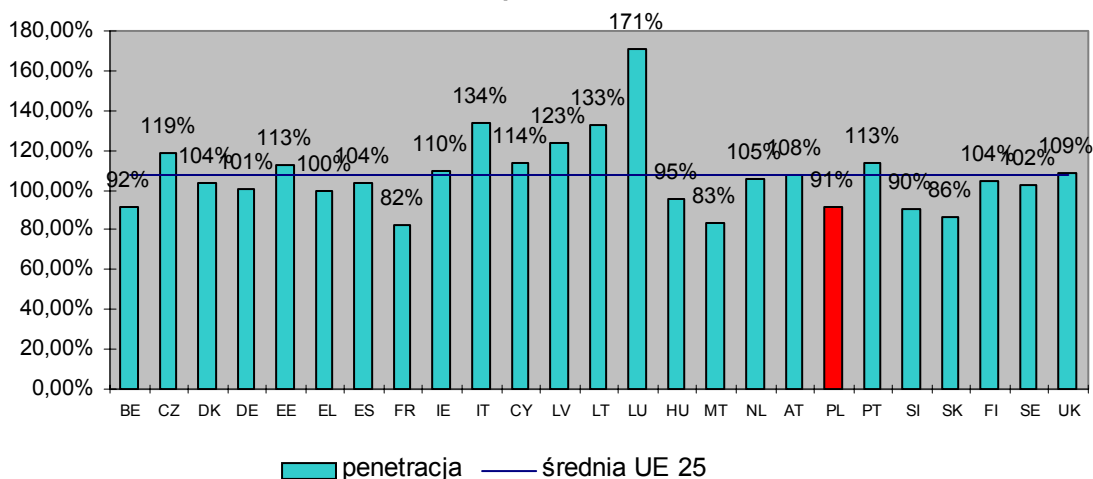
**Penetracja polskiego rynku telefonii ruchomej  
w latach 1997-2006**



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych MNO.

Pomimo znacznego wzrostu penetracji usług telefonii ruchomej w Polsce, przekraczającej w październiku 2006 r. 91% (a na koniec 2006 r. 96%) jej wielkość na tle innych państw UE można określić jako jedną z niższych, kształtującą się dużo poniżej średniej wynoszącej 107,4%.

**Penetracja rynku telefonii ruchomej w UE 25,  
stan na październik 2006**



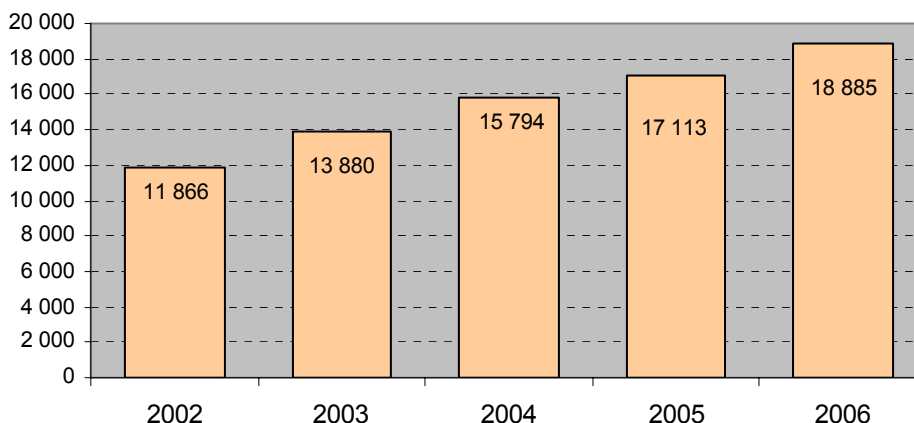
Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie 12 Raportu Implementacyjnego KE.

## 5.2. Wartość rynku

Wartość rynku telefonii ruchomej w Polsce mierzona wielkością przychodów osiągniętych przez sieciowych operatorów telefonii ruchomej stale rośnie. W 2006 roku zwiększyła ona swoją wartość w stosunku do roku poprzedniego o ponad 10%.

W 2006 r. na rynku telefonii ruchomej, oprócz trzech sieciowych operatorów telefonii ruchomej działał jeden operator wirtualny tj. mBank mobile. Ze względu jednak na jego niewielki udział w rynku nie został uwzględniony w poniższych wykresach.

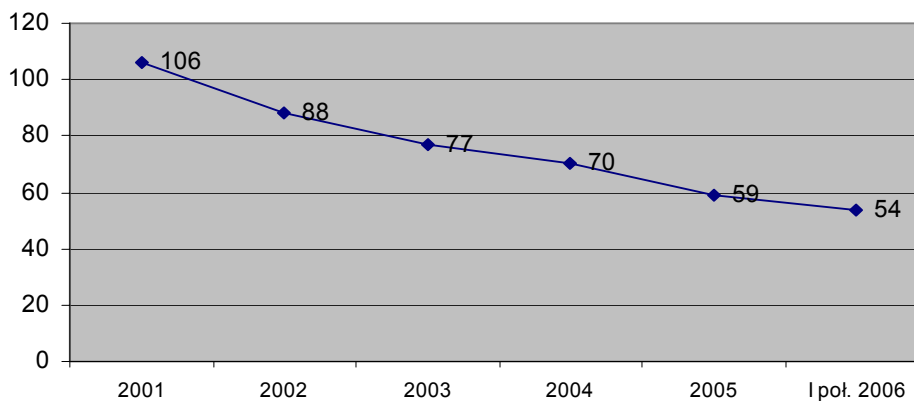
**Przychody polskiego rynku telefonii ruchomej w latach 2002 - 2006 (w mln).**



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych od MNO.

W roku 2006 podobnie jak to miało miejsce w latach ubiegłych zmniejszył się wskaźnik ARPU (średni dochód z abonenta). Na koniec I połowy 2006 wynosił on 54 zł i był niższy o 5 zł w porównaniu do roku ubiegłego<sup>14</sup>. Było to spowodowane dalszymi spadkami cen połączeń wobec rosnącej liczby użytkowników usług przedpłaconych, którzy generują niższe przychody dla operatorów.

**Średnie zagregowane ARPU (w zł) polskich operatorów telefonii ruchomej**



Źródło: Opracowanie na podstawie Raportu PMR Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2006-2009

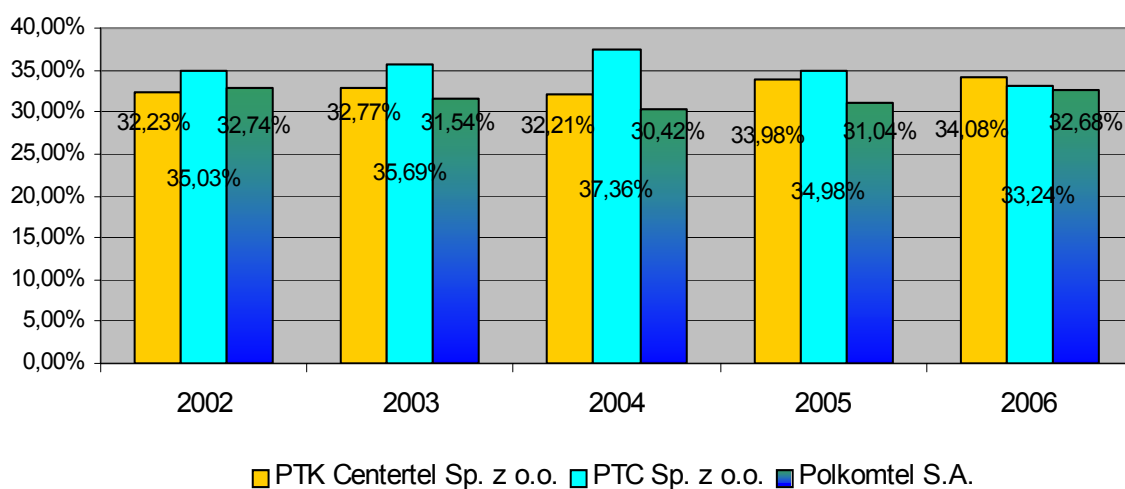
<sup>14</sup> Źródło: Raport PMR „Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2006-2009.

### 5.3. Struktura rynku

Pod względem posiadanej liczby użytkowników udziały rynkowe operatorów telefonii ruchomej na przestrzeni lat wykazują względną stabilność, również w 2006 roku nie odnotowano istotnych zmian tych udziałów.

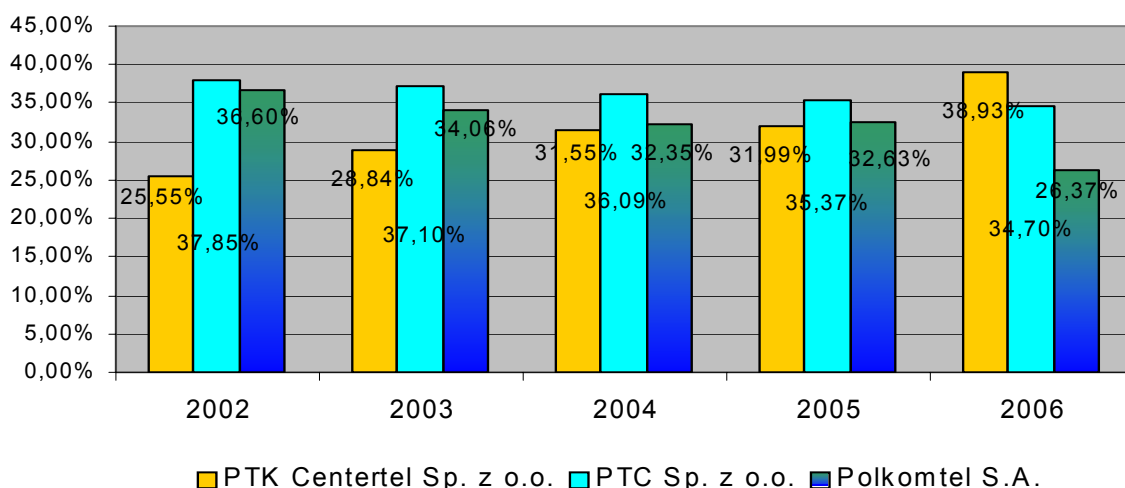
W 2006 r. na rynku telefonii ruchomej, oprócz trzech sieciowych operatorów telefonii ruchomej działał jeden operator wirtualny tj. mBank mobile. Ze względu jednak na jego niewielki udział w rynku (0,001%) nie został uwzględniony w poniższych wykresach.

Udziały w rynku MNO w latach 2002-2006- użytkownicy



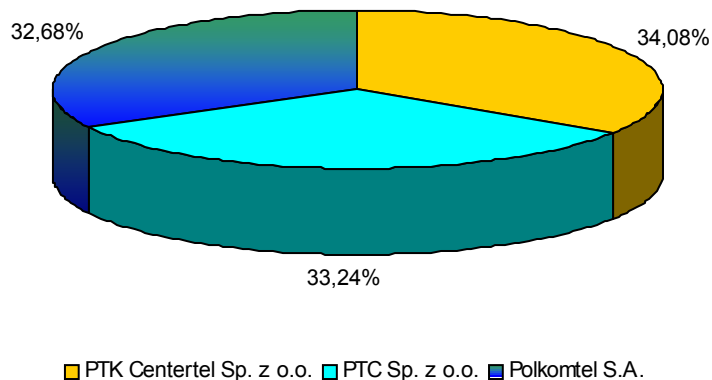
Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych MNO.

Udziały w rynku MNO w latach 2002-2006- przychody



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych MNO.

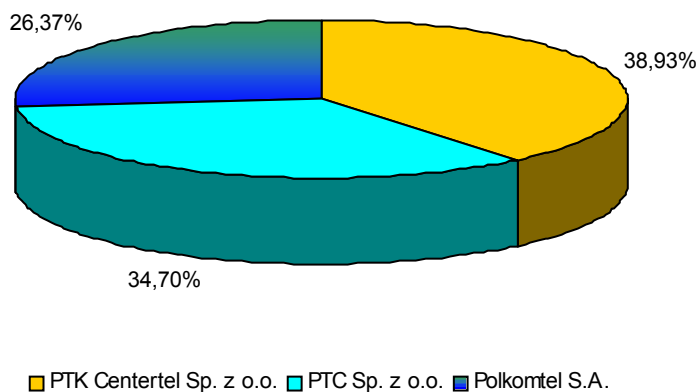
**Udziały w rynku MNO w 2006 r.  
pod względem liczby użytkowników**



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych MNO

Jak wskazują powyższe dane przedstawione na wykresach, udziały operatorów w rynku są bardzo podobne, a istniejące różnice oscylują na poziomie kilku punktów procentowych. Jednocześnie od 2005 roku zauważalny jest trend dalszego zbliżania i wyrównywania udziałów rynkowych. W 2006 r. różnice w udziałach pomiędzy poszczególnymi przedsiębiorcami (mierzone ilością użytkowników) oscylowały w granicach 0,56%-1,40%.

**Udziały w rynku MNO w 2006 r.  
pod względem przychodów**

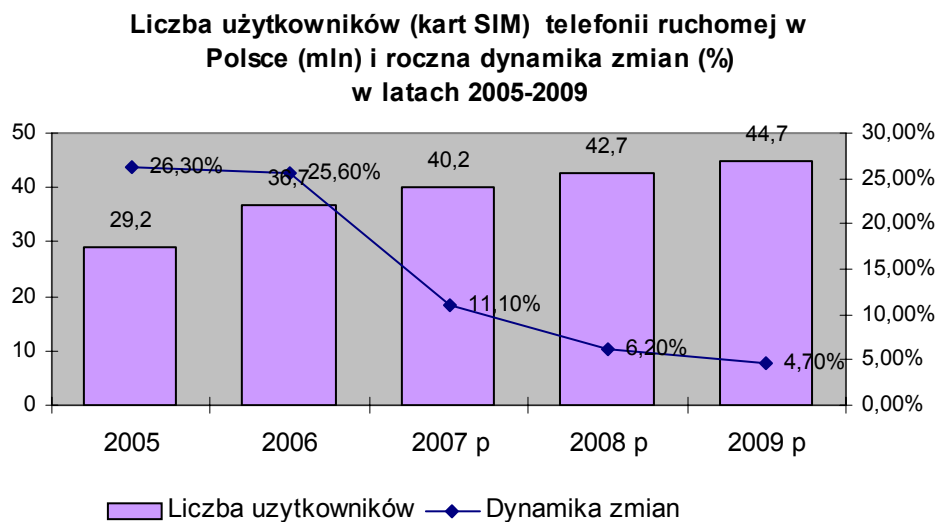


Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych MNO

W 2006 roku, podobnie jak w roku ubiegłym, dało się zauważyć zróżnicowanie udziałów w rynku pod względem przychodów, największy udział zanotował PTK Centertel Sp. z o.o., wyniósł on prawie 39%, najmniejszy zaś Polkomtel S.A. z wynikiem 26,3%, tak więc rozrzut pomiędzy tymi udziałami wyniósł ponad 12% w porównaniu do ok. 3,4% w roku 2005 r.

## Trendy na rynku telefonii ruchomej

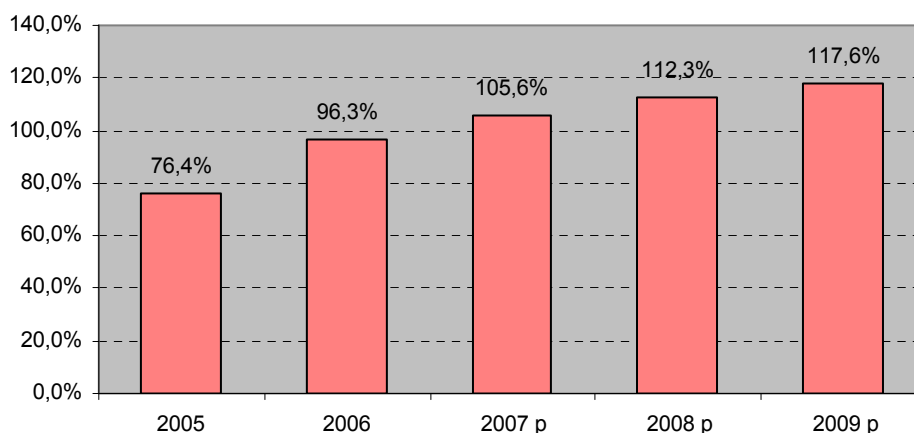
Zgodnie z prognozami firmy analitycznej PMR przedstawionymi w zakupionym dla UKE raporcie „Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2006-2009” w najbliższych latach, pomimo osiągnięcia 100% penetracji liczba użytkowników telefonii ruchomej (rozumiana jako liczba aktywnych kart SIM) będzie stale rosła, choć dynamika tego wzrostu będzie malejąca.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UKE i Raportu PMR Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2006-2009

Przewiduje się, że analogicznie będzie wyglądała sytuacja z wskaźnikiem penetracji telefonii ruchomej – wartość tego wskaźnika będzie rosła, ale z malejącą dynamiką. Należy się spodziewać, że nowi operatorzy odbiorą przede wszystkim klientów działającym obecnie na rynku operatorom, choć oczywiście będzie możliwe także pozyskanie, w ograniczonym zakresie, zupełnie nowych użytkowników.

## Penetracja w latach 2005-2009



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UKE i Raportu PMR Rynek telekomunikacyjny w Polsce 2006-2009



W najbliższym czasie należy spodziewać się kolejnych ofert operatora sieci Play tj. P4 Sp. z o.o., a tym samym odpowiedzi ze strony pozostałych graczy polskiego rynku telefonii ruchomej.

Swoje debiuty zapowiadają kolejni operatorzy MVNO, którzy przy penetracji rynku zbliżającej się do 100%, zmuszeni będą walczyć o klientów już istniejących sieci telefonii ruchomej, przede wszystkim w wybranych segmentach rynku.

Znacznym utrudnieniem w tej walce może być fakt braku doświadczenia w branży telekomunikacyjnej operatorów MVNO. Warto zauważyć, iż zarówno emFinanse Sp. z o.o.-operator mBank Mobile jak i Avon Cosmetics Polska Sp. z o.o. czy Cyfrowy Polsat S.A. nie funkcjonują w innych gałęziach krajowego rynku telekomunikacyjnego. Z kolei, zainteresowanym świadczeniem usług w charakterze MVNO, operatorom telefonii stacjonarnej jak MNI S.A., Tele 2 Polska Sp. z o.o. czy Telefonía Dialog S.A., nie udało się do końca 2006 r. podpisać umowy z operatorami posiadającymi infrastrukturę, tj. Polską Telefonią Cyfrową Sp. z o.o., PTK Centertel Sp. z o.o. czy Polkomtelem S.A.

#### **5.4. Ceny na rynku telefonii ruchomej**

Ceny usług telefonii ruchomej zostały opracowane przez Urząd Komunikacji Elektronicznej, na podstawie koszyków usług operatorów telefonii ruchomej w Polsce, tj. Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. (operator sieci Era i Heyah), Polkomtela S.A. (operator sieci Plus i Sami Swoi) i Polska Telefonia Komórkowa Centertel Sp. z o.o. (operator sieci Orange)<sup>15</sup>, oraz na podstawie cen koszyków usług w wybranych krajach UE opracowanych przez firmę Teligen. W ostatniej części dokumentu przedstawiono ceny oferowane przez P 4 Sp. z o.o. operatora sieci PLAY oraz emFinanse Sp. z o.o. wirtualnego operatora mBank mobile.

Jak wynika z analizy, polski rynek telefonii ruchomej w 2006 roku charakteryzował się w odniesieniu do lat poprzednich, dalszym spadkiem cen usług telefonii mobilnej.

W zakresie usług abonamentowych w 2006 roku zdecydowanie najwięcej zyskali klienci biznesowi oraz tzw. mało aktywni użytkownicy indywidualni.

W zakresie usług abonamentowych dla klientów indywidualnych w widoczny sposób zarysował się, zaobserwowany już w latach 2004-2005, trend w polityce cenowej, zgodnie z którym operatorzy oferujący najdroższe na rynku koszyki usług charakteryzują się zdecydowanie największą dynamiką rocznych spadków cen (nawet do 19%). Z kolei ceny usług świadczonych przez operatorów oferujących najniższe ceny koszyka usług, nawet jeśli nieznacznie wzrastają (max. o niecałe 7% w koszyku operatora sieci Era dla klienta średnio aktywnego), pozostają zdecydowanie najatrakcyjniejsze dla klientów indywidualnych. Oferty dla biznesu, w przypadku wszystkich trzech operatorów, również wykazały się spadkiem cen w latach 2005-2006, chociaż już nie tak dynamicznym jak w latach 2004-2005.

W przypadku ofert przedpłaconych, analizowane koszyki usług za rok 2006 w dwóch przypadkach utrzymały poziom cenowy z roku 2005, w trzech pozostałych go obniżyły. Tylko w jednym przypadku obniżka ta była wyższa o prawie 3%. niż na przestrzeni lat 2004-2005.

Podstawowa wysokość opłat aktywacyjnych w systemie abonamentowych od kilku lat pozostaje na zbliżonym poziomie nie przekraczającym 300 zł z VAT. Z reguły jednak użytkownicy mają okazję skorzystać z promocji, dzięki którym koszt aktywacji z telefonem wynosi tylko 1 zł z VAT.

W systemie przedpłaconym opłaty aktywacyjne rozpoczynają się już poniżej 10 zł z VAT w przypadku ofert bez telefonów. Użytkownicy zainteresowani ofertą z telefonem mogą bez

---

<sup>15</sup> ceny koszyków usług oszacowane przez operatorów.

zobowiązań zakupić zestaw startowy już od 99-129 zł z VAT lub też zobowiązać się do utrzymania aktywnej karty SIM poprzez systematyczne doładowania konta we wskazanym okresie i w takim przypadku kupić zestaw startowy nawet już za 1 zł z VAT.

Wg danych Teligen, Polska charakteryzowała się w latach 2004-2006 wysokim stopniem spadku cen koszyków usług zarówno abonamentowych jak i przedpłaconych. W przypadku usług post-paid dynamika spadku cen koszyków usług na przestrzeni trzech kolejnych lat zdecydowanie malała, z kolei w przypadku koszyków pre-paid nieznacznie rosła.

Polska zajęła w zestawieniu 12 wybranych krajów UE w 2006 roku odpowiednio 7 (post-paid) i 9 (pre-paid) miejsce pod względem cen koszyków usług w obu przypadkach plasując się powyżej średniej obliczonej dla wszystkich analizowanych krajów. W przypadku usług post-paid, Polska traciła do średniej ceny koszyka krajów UE 61,21 €, a w przypadku usług przedpłaconych 71,88 €.

P4 Sp. z o.o., operator sieci Play oraz emFinanse Sp. z o.o., wirtualny operator sieci mBank mobile kierują swoje oferty do konkretnych segmentów rynku.

W przypadku sieci Play są to w znacznej mierze użytkownicy zawansowanych usług multimedialnych, których stać na stosunkowo wysoki abonament miesięczny oraz zaawansowane technologicznie aparaty telefoniczne.

Klient usług przedpłaconych w sieci Play zapłaci rocznie za swój koszyk jedną z wyższych cen na rynku, podobnie jak mało aktywny klient usług abonamentowych. W przypadku mało aktywnego klienta abonamentowego jest to przede wszystkim efekt wysokich cen abonamentów rozpoczynających się od kwoty 50 zł z VAT. Średnio i bardzo aktywny klient usług abonamentowych zapłaci za swój koszyk cenę konkurencyjną wobec cen koszyków usług abonamentowych pozostałych analizowanych operatorów rynku krajowego.

Grupa docelowa mBanku mobile to klienci tego banku, którzy wykorzystując dodatkowe usługi bankowe obniżają koszty usług telekomunikacyjnych, oferowanych przez emFinanse Sp. z o.o. w ramach oferty pre-paid. Koszyk usług pre-paid dla klienta nie korzystającego z usług bankowych mBanku jest jednym z droższych, wobec koszyków oferowanych przez pozostałych operatorów oferujących usługi przedpłacone.

W najbliższym czasie można spodziewać się rywalizacji operatorów telefonii ruchomej o klienta, zarówno w zakresie cen usług telekomunikacyjnych jak i atrakcyjności ofert.

Pomimo faktu, iż rynkowa pozycja Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o., PTK Centertel Sp. z o.o. oraz Polkomtela S.A., na chwilę obecną z pewnością nie jest zagrożona, wymienieni operatorzy zmuszeni będą do reakcji na nowości w ofertach operatora sieci Play a także operatorów wirtualnych. Z kolei zapowiadający swoje debiuty operatorzy MVNO, przy penetracji rynku zbliżającej się do 100%, podobnie jak mBank mobile, zmuszeni będą walczyć o klientów już istniejących sieci telefonii ruchomej, przede wszystkim w wybranych segmentach rynku.

Tak więc w 2007 roku można oczekiwać zarówno pozytywnych dla klientów sieci zmian w politykach cenowych operatorów jak i uatrakcyjnienia ofert, zarówno dla klientów abonamentowych jak i usług przedpłaconych.

## **Połączenia w systemie abonamentowym.**

### **Opłaty aktywacyjne.**

Podstawowa wysokość opłat aktywacyjnych na przestrzeni lat 2001 – 2006 nie ulegała zmianom. W zależności od operatora wynosiła ona nie więcej niż 300 zł z VAT. (np. Orange – 300 zł z VAT w planach taryfowych Nowy Twój Plan i Twój Mix<sup>16</sup>, Era – 49 zł z VAT w planie Era Nowy Komfort, oferta Swobodny kontrakt<sup>17</sup>, Plus – 25 zł z VAT w planie taryfowym Godziny 55, promocja „Trzygłowy Gratis”<sup>18</sup>).

Z reguły jednak operatorzy decydują się na czasowe obniżki opłaty aktywacyjnej i w ten sposób wielu użytkowników korzysta z promocyjnej wysokości opłaty aktywacyjnej, która często wynosi 1 zł + VAT.

### **Ceny koszyków usług dla klientów indywidualnych.**

Ceny w poszczególnych koszykach usług dla mało, średnio i bardzo aktywnych klientów indywidualnych zostały obliczone przez operatorów wg następujących założeń:

- Klient mało aktywny - 25 minut rozmów wychodzących miesięcznie + 30 SMS, 42% rozmów do sieci stacjonarnej, 58% do sieci komórkowej (40% do własnej sieci, 18% do innych sieci komórkowych). Struktura ruchu dobowo: 38% w szczycie, 35% poza szczytem, 27% w weekend.
- Klient średnio aktywny - 75 minut rozmów wychodzących miesięcznie + 35 SMS, 36% rozmów do sieci stacjonarnej, 64% do sieci komórkowej (43% do własnej sieci, 21% do innych sieci komórkowych). Struktura ruchu dobowo: 47% w szczycie, 30% poza szczytem, 23% w weekend.
- Klient bardzo aktywny - 150 minut rozmów wychodzących miesięcznie + 42 SMS, 40% rozmów do sieci stacjonarnej, 60% do sieci komórkowej (42% do własnej sieci, 18% do innych sieci komórkowych). Struktura ruchu dobowo: 63% w szczycie, 22% poza szczytem, 15% w weekend.

Roczna wartość koszyków została obliczona na podstawie:

- 1/3 opłaty aktywacyjnej
- wartości abonamentu pomnożonej przez 12
- wartości opłat za zrealizowane połączenia wychodzące krajowe (wg opisów podanych powyżej) w ciągu miesiąca, po uwzględnieniu pakietów minutowych lub kwotowych zawartych w abonamencie, pomnożonych przez 12
- wartości opłat za wysłane w ciągu miesiąca SMS-y, (wg opisów podanych powyżej), pomnożonych przez 12.

Opłaty zawierają VAT. Obliczenia opierają się na dostępnych w danym roku abonamentowych planach taryfowych, z których operator wybrał plan o najniższym koszcie użytkownika przez klienta.

Ceny rocznych koszyków usług dla klientów indywidualnych kształtowały się w 2006 roku w sposób zależny przede wszystkim od intensywności wykorzystania podstawowych usług dostępnych w ramach planów taryfowych.

Wyraźnie jednak widać pewne tendencje zarówno w przypadku koszyków dla klientów mało aktywnych jak i średnio oraz bardzo aktywnych.

We wszystkich trzech przypadkach zdecydowanie najdroższe roczne koszyki cen użytkownika telefonii ruchomej oferował Polkomtel S.A., operator sieci Plus. Z drugiej strony operator ten, jako jedyny spośród analizowanych, odnotował we wszystkich trzech przypadkach spadek cen koszyków w porównaniu z 2005 rokiem i każdorazowo był to

<sup>16</sup> Cennik usług w ofercie Nowy Twój Plan i Twój Mix obowiązujący od 30.10.2006 r.

<sup>17</sup> Warunki Oferty Promocyjnej „Swobodny Kontakt” w Sieci Era ważna w okresie 10.01.2007 – 30.06.2007 r.

<sup>18</sup> Regulamin Promocji „Trzygłowy Gratis” (www.plusgsm.pl z dn. 5.03.2007).

największy spadek, przekraczający 15%, co wyraźnie wskazuje na dążenia operatora do silnej konkurencji cenowej z pozostałymi uczestnikami rynku.

PTK Centertel Sp. z o.o. we wszystkich trzech grupach klientów zajmował środkową pozycję pomiędzy operatorami Plusa i Ery, wykazując niewielki, w porównaniu z rokiem 2005, spadek kosztu użytkowania usług telefonicznych - jedynie w przypadku klienta średnio aktywnego i był to spadek o prawie 2%.

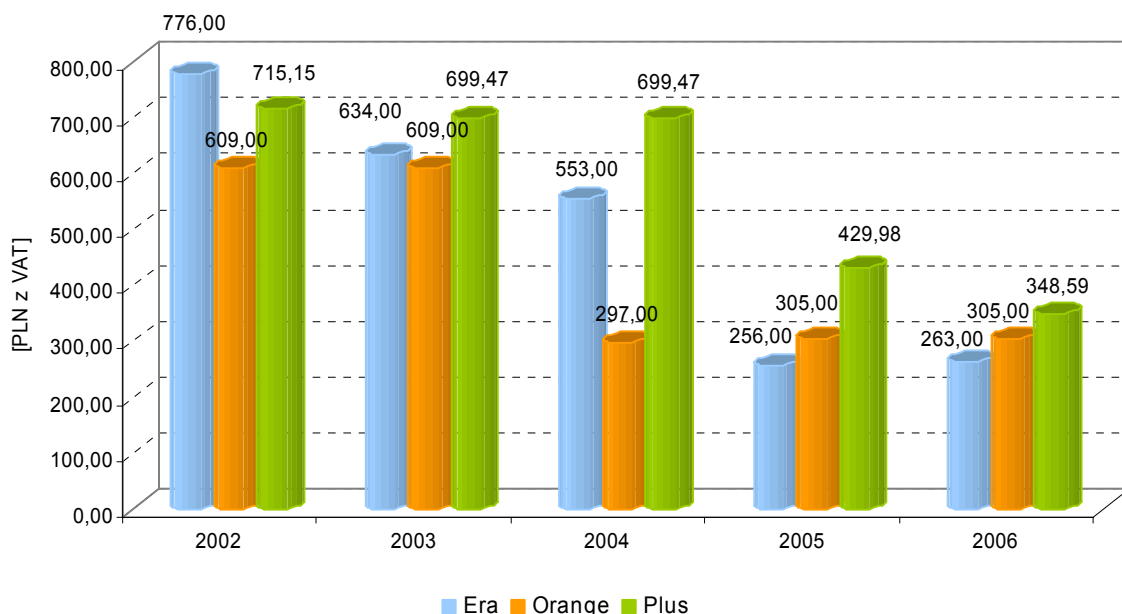
W przypadku przedstawionych przez Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o. optymalnych cenowo dla użytkownika koszyków, wszystkie trzy spośród przedstawionych odnotowały wzrost cen w porównaniu z rokiem poprzednim. Pomimo tego każdorazowo oferta operatora sieci Era była cenowo najatrakcyjniejsza z analizowanych na rynku.

#### Klient mało aktywny.

W przypadku użytkowników tzw. mało aktywnych najdroższą ofertę proponował Polkomtel S.A. Koszt użytkowania wyniósł w tym przypadku 348,59 zł z VAT rocznie. Jednocześnie operator sieci Plus wykazał jako jedyny spadek ceny koszyka usług o prawie 19% w stosunku do 2005 roku.. Pozostali operatorzy bądź utrzymali cenę na poziomie z roku poprzedniego – PTK Centertel Sp. z o.o. z kwotą 305,00 zł z VAT, bądź też odnotowali jej wzrost – Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. z kwotą 263,00 zł z VAT wobec 256,00 zł z VAT w roku 2005. Mimo wzrostu ceny operator marki Era drugi rok z rzędu oferował najtańszy koszyk usług dla najmniej aktywnej grupy klientów.

W zakresie tempa spadku cen operator sieci Plus odnotował na przestrzeni lat 2005-2006 spadek o ok. 19% wobec prawie 39% pomiędzy latami 2004-2005. Operator sieci Orange nie zmienił swoich stawek w latach 2005-2006 wobec prawie 3% wzrostu cen na przestrzeni lat 2005-2004, z kolei Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. odnotowała wzrost ceny o ok. 3% wobec spadku o blisko 54% w latach 2004-2005.

**Roczne ceny koszyków usług dla mało aktywnych klientów abonentowych indywidualnych.**



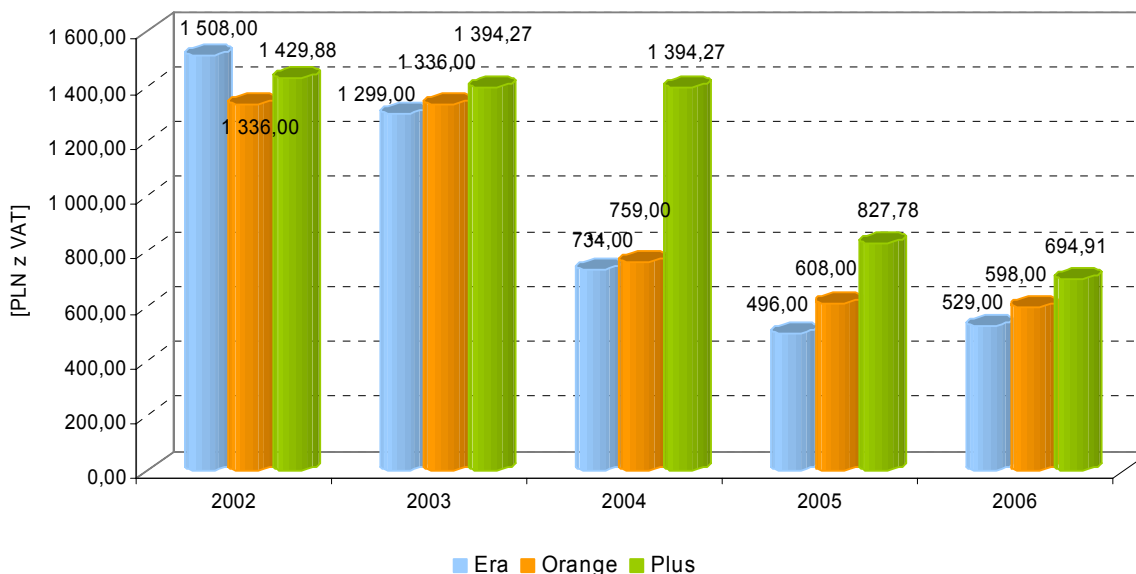
Źródło: Opracowanie własne wg koszyka cenowego dla mało aktywnego klienta indywidualnego.

#### Klient średnio aktywny.

Podobnie przedstawia się sytuacja w przypadku koszyka cenowego dla klientów średnio aktywnych. Również w tym przypadku Polkomtel S.A. posiadał zdecydowaną najdroższą ofertę, z rocznym kosztem użytkowania na poziomie 694,91 zł z VAT i wykazał w

porównaniu z 2005 rokiem największy spadek cen o ponad 16%. PTK Centertel Sp. z o.o. ponownie uplasował się na środkowej pozycji między Plusem i Erą, z ceną koszyka w wysokości 598,00 zł z VAT. Cena koszyka operatora sieci Orange była o prawie 2% niższa niż w roku 2005. Również w tym przypadku koszyk Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. był droższy (o prawie 7%) niż w 2005 roku, z ceną 694,91 zł z VAT, będąc jednocześnie najtańszym ze wszystkich trzech analizowanych koszyków operatorów.

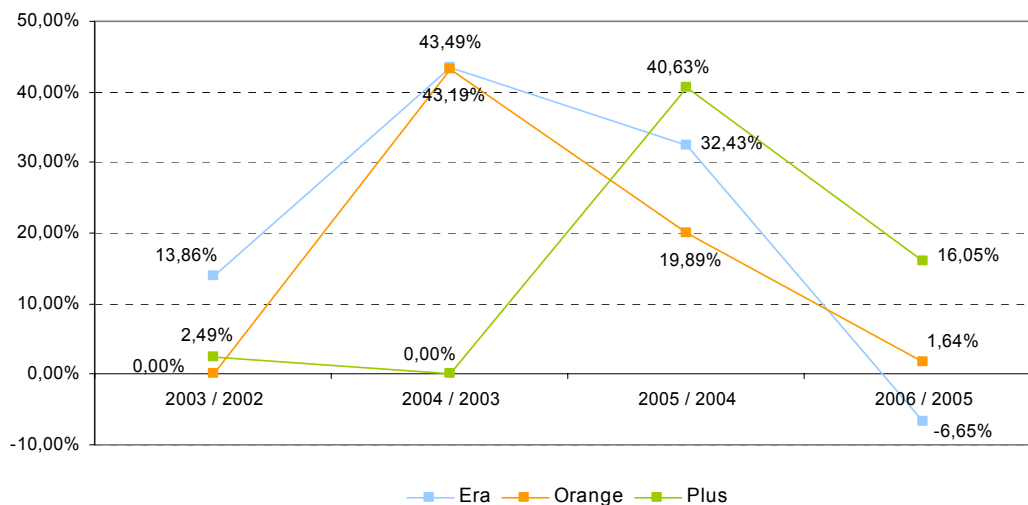
**Roczne ceny koszyków usług dla średnio aktywnych klientów abonentowych indywidualnych.**



Źródło: Opracowanie własne wg koszyka cenowego dla średnio aktywnego klienta indywidualnego.

Na uwagę zasługuje pokazane na poniższym wykresie tempo spadku cen, które w latach 2005-2006 było dla wszystkich trzech operatorów zdecydowanie niższe niż w latach 2004-2005. Polkomtel S.A. odnotował spadek ceny o ponad 16% wobec niespełna 41% w latach 2004-2005, PTK Centertel Sp. z o.o. odpowiednio o prawie 2% wobec blisko 20% w analogicznym okresie, z kolei Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. odnotowała na przestrzeni lat 2005-2006 wzrost o blisko 7% wobec spadku o ponad 32% w latach 2004-2005.

**Dynamika spadku rocznych cen koszyków usług dla średnio aktywnych klientów abonamentowych indywidualnych.**



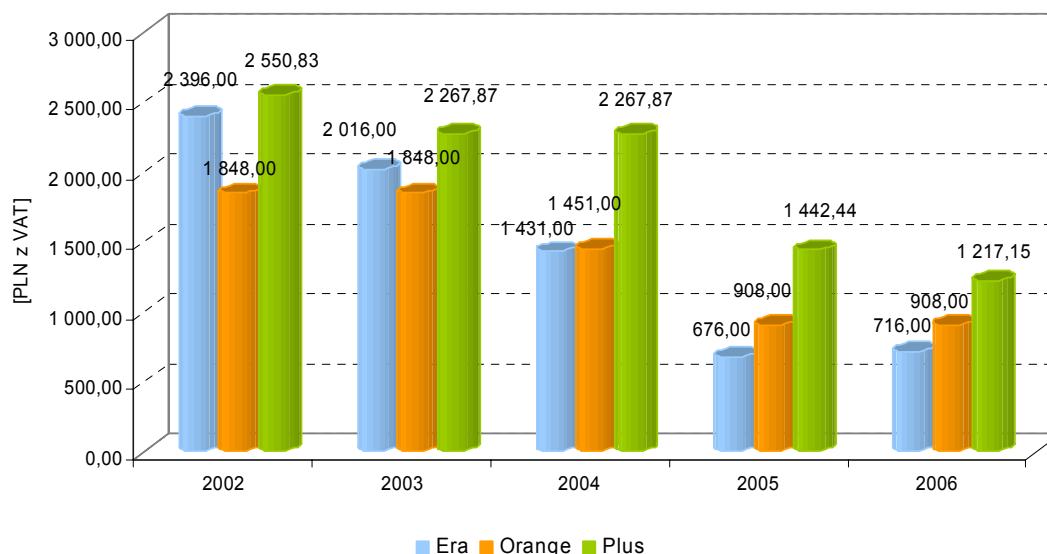
Źródło: Opracowanie własne wg koszyka cenowego dla średnio aktywnego klienta indywidualnego.

**Klient bardzo aktywny.**

W przypadku klientów bardzo aktywnych roczne ceny koszyków usług kształtowały się w 2006 roku w sposób podobny do koszyków dla klientów mało aktywnych, przede wszystkim w zakresie relacji cen między poszczególnymi operatorami.

Kolejny raz najdroższy był koszyk oferowany przez operatora sieci Plus, który kosztował 1 217,15 zł z VAT i był o prawie 16% tańszy niż w roku 2005. Koszyk PTK Centertel Sp. z o.o. utrzymał poziom cenowy z poprzedniego roku tzn. 908,00 zł z VAT. Również w tym przypadku koszyk Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. okazał się najatrakcyjniejszy cenowo (716,00 zł z VAT), mimo iż był prawie o 6% droższy od oferowanego rok wcześniej.

**Roczne ceny koszyków usług dla bardzo aktywnych klientów abonamentowych indywidualnych.**



Źródło: Opracowanie własne wg koszyka cenowego dla bardzo aktywnego klienta indywidualnego.

W zakresie dynamiki spadku cen koszyki dla klientów bardzo aktywnych wykazały się, podobnie jak koszyki dla klientów średnio aktywnych, zdecydowanie mniejszą dynamiką spadku niż na przestrzeni lat 2004-2005. Cena koszyka oferowanego przez operatora Plusa spadła w latach 2005-2006 o wspomniane niecałe 16% wobec ponad 36% w poprzednim okresie czyli w latach 2004-2005, koszyka Orange utrzymała się na niezmiennym poziomie wobec spadku o ponad 37% na przestrzeni lat 2004-2005, a koszyka Ery wzrosła o prawie 6% wobec spadku w latach 2004-2005 o blisko 53%.

We wszystkich trzech analizowanych grupach użytkowników indywidualnych, zarówno mało, średnio jak również bardzo aktywnych, w latach 2005-2006 w widoczny sposób zarysowała się tendencja, zgodnie z którą operatorzy oferujący najdroższe na rynku koszyki usług charakteryzowali się zdecydowanie największą dynamiką rocznych spadków cen (od niecałych 16% do blisko 19%). Z kolei ceny usług świadczonych przez operatorów oferujących najniższe ceny koszyka, w sposób nieznaczny wzrastały (od niecałych 3% do blisko 7%). Należy zauważyć, że mimo wzrostu pozostawały one jednak zdecydowanie najatrakcyjniejsze dla klientów indywidualnych, zarówno mało, średnio jak i bardzo aktywnych.

#### **Ceny koszyków usług dla klientów biznesowych.**

Ceny w poszczególnych koszykach usług dla klientów biznesowych zostały obliczone przez operatorów wg następujących założeń:

- Klient biznesowy - 250 minut rozmów wychodzących miesięcznie + 50 SMS, 30% rozmów do sieci stacjonarnej, 70% do sieci komórkowej (45% do własnej sieci, 25% do innych sieci komórkowych). Struktura ruchu dobowo: 75% w szczycie, 15% poza szczytem, 10% w weekend.

Roczna wartość koszyka została obliczona na podstawie:

- 1/3 opłaty aktywacyjnej
- wartości abonamentu pomnożonej przez 12
- wartości opłat za zrealizowane połączenia wychodzące krajowe (wg opisu podanego powyżej) w ciągu miesiąca, po uwzględnieniu pakietów minutowych lub kwotowych zawartych w abonamencie, pomnożonych przez 12
- wartości opłat za wysłane w ciągu miesiąca SMS-y (wg opisu podanego powyżej), pomnożonych przez 12.

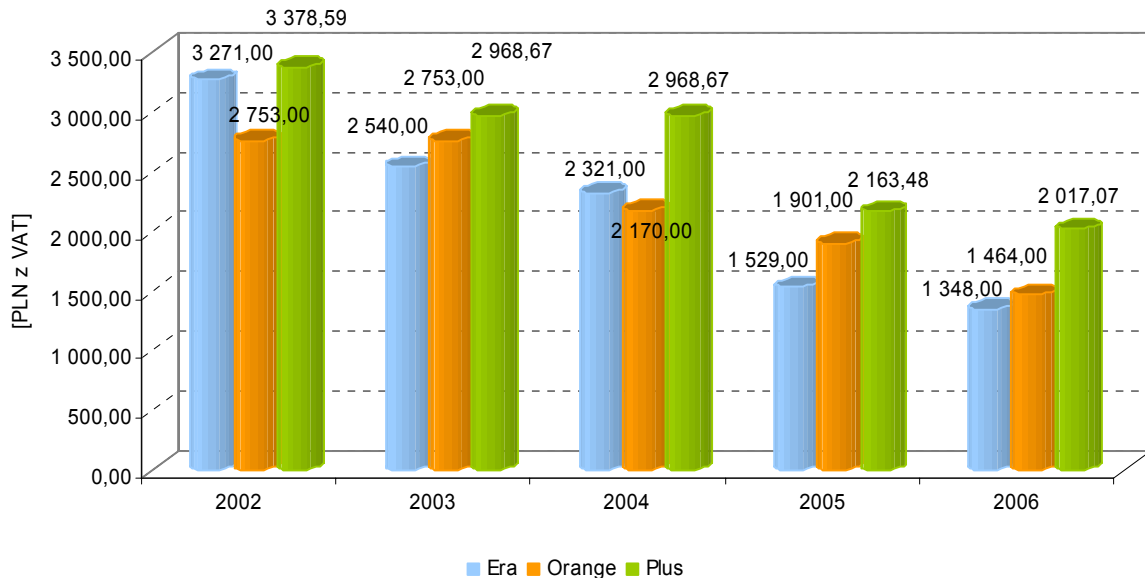
Opłaty zawierają VAT. Obliczenia opierają się na dostępnych w danym roku abonamentowych planach taryfowych, z których operator wybrał plan o najniższym koszcie użytkownika przez klienta.

Koszyki usług dla klientów biznesowych charakteryzowały się w 2006 roku spadkiem cen w przypadku wszystkich trzech analizowanych operatorów telefonii ruchomej.

Zdecydowanie największy spadek w porównaniu z 2005 rokiem odnotował operator sieci Orange – 23%, u którego roczny koszt użytkownika telefonii ruchomej przez klienta biznesowego wyniósł 1 464,00 zł z VAT. Bardziej opłacalny dla użytkownika był tylko koszyk biznesowy oferowany przez operatora sieci Era – 1 348,00 zł z VAT, który stanął w porównaniu do 2005 roku o prawie 12%. Zdecydowanie najwięcej zapłacił użytkownik koszyka sieci Plus – 2017,07 zł, przy najniższym spadku ceny o niecałe 7%.

Zarówno Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. jak i Polkomtel S.A odnotowały zmniejszenie dynamiki spadku cen w latach 2005-2006. W przypadku operatora sieci Era było to wspomniane 12% wobec ponad 34% w latach 2004-2005, a w przypadku operatora sieci Plus odpowiednio ok. 7% wobec ponad 27%. PTK Centertel Sp. z o.o. jako jedyny odnotował zwiększenie dynamiki z ponad 12% w latach 2004-2005 do blisko 23% w następnym okresie.

### Roczne ceny koszyków usług dla klientów abonentowych biznesowych.



Źródło: Opracowanie własne wg koszyka cenowego dla klienta biznesowego.

Oferty dla klientów biznesowych, w przypadku wszystkich trzech operatorów, wykazały się wyraźnym spadkiem cen w latach 2005-2006, co było konsekwencją aktywnej walki operatorów w segmencie klientów korporacyjnych. Poza koszykiem PTK Centertel Sp. z o.o. spadek cen charakteryzował się jednak mniejszą dynamiką niż na przestrzeni lat 2004-2005.

#### Podsumowanie cen w systemie abonentowym.

Podsumowując zmiany cen jakie nastąpiły na rynku telefonii ruchomej dla klientów abonentowych, należy zauważyć, że opłaty aktywacyjne w systemie abonentowych od kilku lat pozostają na zbliżonym poziomie nie przekraczającym 300 zł z VAT. Przeważnie jednak użytkownicy mogą korzystać z promocji, w których aktywacja z telefonem kosztuje nawet 1 zł z VAT.

W zakresie usług abonentowych dla klientów indywidualnych w widoczny sposób zarysowała się tendencja w polityce cenowej, zgodnie z którą oferujący najdroższe na rynku koszyki usług, operator sieci Plus charakteryzował się zdecydowanie największą dynamiką rocznych spadków cen (do prawie 19% w koszyku klienta mało aktywnego). Z kolei ceny usług świadczonych przez, oferującego najniższe ceny koszyka, operatora sieci Era nawet jeśli nieznacznie wzrastały (max. do blisko 7% w koszyku klienta średnio aktywnego), pozostawały zdecydowanie najatrakcyjniejsze dla klientów indywidualnych. Oferty dla biznesu również wykazały się spadkiem cen w latach 2005-2006: prawie o 23% w przypadku operatora sieci Orange, 12 % w sieci Era oraz 7% w sieci Plus. W większości przypadków spadek cen nie był jednak tak dynamiczny jak w latach 2004-2005.

#### Połączenia w systemie przedpłaconym.

##### Opłaty aktywacyjne.

Opłaty aktywacyjne w systemach przedpłaconych operatorów rozpoczynają się już od 10 zł z VAT w przypadku ofert bez telefonów. Za wspomnianą cenę użytkownik otrzymuje określoną kwotę do wykorzystania głównie na rozmowy i SMSy. Kwota ta jest zbliżona, a wielu przypadkach taka sama jak cena startera.

Użytkownicy zainteresowani ofertą z telefonem, mogą skorzystać z niej w dwóch wariantach. W pierwszym zakupują zestaw startowy (telefon + karta) już od 99-129 zł z VAT. Również w tym przypadku nominalna karta przeważnie nie przekracza 10 zł.



Alternatywą jest możliwość zakupu zestawu z telefonem za 1 zł z VAT przy jednoczesnym zobowiązaniu utrzymania aktywnej karty SIM przez systematyczne doładowania konta. Opisany wariant nie jest jednak dostępny w ofercie wszystkich trzech operatorów telefonii ruchomej.

Użytkownicy sieci Orange mogą skorzystać w ramach usługi Orange Go z oferty promocyjnej „Starter 60 minut gratis”, w której za cenę 9 zł z VAT otrzymują starter z kwotą 9 zł do wykorzystania na usługi telekomunikacyjne<sup>19</sup>. Ponadto użytkownik może otrzymać do 60 minut wymiennych na 240 SMS-ów lub 90 MMS-ów do wykorzystania w Orange dla każdego z zakupionych promocyjnych zestawów startowych. Jeżeli dodatkowo użytkownik zobowiąże się poprzez systematyczne doładowania konta utrzymywać aktywną kartę SIM przez minimum 24 miesiące, może skorzystać z promocji „zetafon” kupując za 1 zł z VAT jeden z udostępnionych przez operatora aparatów telefonicznych<sup>20</sup>. Bez tego zobowiązania użytkownik zapłaci za aparat co najmniej 99 zł z VAT.

W porównywalnej ofercie w ramach usługi POP użytkownicy mają do dyspozycji starter Mini StartPOP w cenie 5 zł z VAT i z kwotą 5 zł do wykorzystania<sup>21</sup>. Użytkownik może ponadto otrzymać gratis pakiet 16 zł. Również w przypadku Popa użytkownik może skorzystać z oferty „zetafon” kupując telefon komórkowy już od 1 zł z VAT, przy zobowiązaniu na minimum 24 miesiące. Bez zobowiązania użytkownik zapłaci za aparat co najmniej 99 zł z VAT.

Użytkownicy sieci Plus mają m.in. możliwość skorzystania w ramach Simplus z oferty bez telefonu, w której najtańszy Mini Zestaw Simplus z taryfą EASY lub z taryfą Team 7 kosztuje 9 zł z VAT<sup>22</sup>. W obu przypadkach początkowo użytkownik otrzymuje 3 zł, a w ciągu 24 godzin od włączenia do sieci kolejne 6 zł na połączenia i SMS-y. W przypadku oferty z telefonem najtańszy zestaw (karta + telefon) kosztuje 129 zł z VAT.

Karty Simplus można wykorzystać również w promocji „Wielka wyprzedaż w Mixie 24/20/36/42 (30), gdzie użytkownik tzw. MIXPLUSA w zamian za zobowiązanie 24-krotnego zasilenia konta kwotą nie mniejszą niż 30 zł w odstępach nie dłuższych niż 30 dni otrzymuje możliwość nabycia aparatu telefonicznego już od 1 zł z VAT<sup>23</sup>.

Polkomtel S.A. posiada zbliżoną do Simplusa ofertę w sieci Sami Swoi<sup>24</sup>, gdzie w zestawie startowym za 9,99 zł z VAT użytkownik otrzymuje kartę SIM z przypisanym do niej numerem telefonu oraz limitem 9 zł na rozmowy i SMS-y. Początkowo na koncie znajduje się 3 zł, ale w ciągu 24 godzin od włączenia się do sieci użytkownik otrzymuje dodatkowe 6 zł. Zainteresowani zakupem zestawu startowego z telefonem poniosą analogiczny jak w Simplusie minimalny koszt 129 zł z VAT, otrzymując ten sam model telefonu oraz kartę SIM z limitem 3 zł na rozmowy i SMS-y.

Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. - operator sieci Era, podobnie jak pozostali dwaj operatorzy posiada w ramach oferty na kartę Tak Tak starter, którego cena nie przekracza 10 zł z VAT. Za cenę 9 zł z VAT użytkownik otrzymuje w taryfie Happy „Starter Tak Tak 9” z kwotą 8 zł do wykorzystania od chwili aktywacji<sup>25</sup>. Użytkownicy zainteresowani ofertą z

<sup>19</sup> Oferta promocyjna „Starter 60 minut gratis” w Orange Go obowiązująca od 17 listopada 2006r. do wyczerpania zapasów (z dn. 9.02.2007).

<sup>20</sup> Cennik produktów w ofercie Orange Go obowiązujący od 24 stycznia 2007r. do odwołania lub wyczerpania zapasów (z dn. 9.02.2007).

<sup>21</sup> Cennik produktów w ofercie POP obowiązujący od 24 stycznia 2007r. do odwołania lub wyczerpania zapasów (z dn. 9.02.2007).

<sup>22</sup> [www.simplus.pl](http://www.simplus.pl) (z dn. 9.02.2007): Zestawy bez telefonów.

<sup>23</sup> Załącznik 1 do Regulaminu Promocji Wieka Wyprzedaż w Mixie 24/30/36/42 (30).

<sup>24</sup> [www.samiswoi.pl](http://www.samiswoi.pl) (z dn. 15.02.2007): Zestawy standardowe, Zestawy z telefonami.

<sup>25</sup> Oferta standardowa na startery Tak Tak (Regulamin oferty Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o., operatora sieci Era), czas trwania oferty: od 15.09.2006 r. do wyczerpania zapasów (z dn. 15.02.2007).

telefonem zapłącą za zestaw minimum 99 zł z VAT<sup>26</sup>, otrzymując w zestawie aparat telefoniczny oraz kartę SIM Tak Tak z taryfą Happy, kwotą 5 zł do wykorzystania z ważnością konta 2 miesiące na połączenia wychodzące + 1 miesiąc na przychodzące. W ramach sieci Heyah, operator oferuje startery za cenę od 5 zł z VAT i z 4 zł do wykorzystania na rozmowy, SMSy i inne usługi<sup>27</sup>. W ofercie nie są dostępne zestawy z telefonem<sup>28</sup>.

### **Ceny koszyków usług przedpłaconych.**

Ceny w poszczególnych koszykach usług przedpłaconych zostały obliczone przez operatorów wg następujących założeń:

- Klient usług przedpłaconych - 25 minut rozmów wychodzących miesięcznie + 30 SMS, 42% rozmów do sieci stacjonarnej, 58% do sieci komórkowej (40% do własnej sieci, 18% do innych sieci komórkowych). Struktura ruchu dobowo: 38% w szczycie, 35% poza szczytem, 27% w weekend.

Roczna wartość koszyka została obliczona na podstawie:

- 1/3 opłaty aktywacyjnej zawartej w ramach pakietu startowego
- wartości opłat za zrealizowane połączenia wychodzące krajowe (wg opisu podanego powyżej) w ciągu miesiąca, pomnożonych przez 12
- wartości opłat za wysłane w ciągu miesiąca SMS-y (wg opisu podanego powyżej), pomnożonych przez 12

Opłaty zawierają VAT. Obliczenia opierają się na dostępnych w danym roku planach taryfowych dla klientów usług przedpłaconych, z których operator wybrał plan o najniższym koszcie użytkowania przez klienta.

W przypadku analizowanych ofert operatorów telefonii ruchomej, ceny koszyków dla usług przedpłaconych w 2006 roku charakteryzowały znacznym rozrzutem wartości (aż 189 zł z VAT), wynikającym w znacznej mierze z różnorodności ofert oraz agresywnej strategii marketingowej skierowanej na konkretne grupy docelowe użytkowników.

Koszyk oferowany przez operatora sieci Simplus, kosztował użytkownika rocznie 306,00 zł z VAT i był najdroższy z analizowanych. Z drugiej strony w ramach marki Sami Swoi Polkomtel S.A. przedstawił użytkownikom zdecydowanie korzystniejszą ofertę, w której koszyk kosztował 234,00 zł z VAT rocznie, a więc o 72,00 zł mniej niż w Simplusie. Warto zaznaczyć, iż cena koszyka Samych Swoich spadła w latach 2005-2006 o ponad 4% w odróżnieniu od koszyka Simplus, który utrzymywał się na stałym poziomie od 2004 roku.

Koszyk dla użytkowników usługi Sami Swoi był również tańszy od koszyka obliczonego dla oferty pre-paid PTK Centertel Sp. z o.o., który kosztował w 2006 roku 251,00 zł z VAT., a więc tyle samo co rok wcześniej.

Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o., podobnie jak w przypadku usług abonamentowych, zaproponowała w ramach usługi pre-paid koszyki najtańsze, zarówno w ramach oferty Tak Tak jak i Heyah. W ramach oferty Tak Tak roczny koszt koszyka usług wyniósł w 2006 roku 117,00 zł z VAT i był o ok. 32% niższy niż w roku 2005. Droższy koszyk usług przedpłaconych Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. zaoferowała w ramach marki Heyah. Kosztował on 193,00 zł z VAT czyli o 76,00 zł więcej niż koszyk Tak Tak. Również w tym przypadku był on jednak tańszy w porównaniu z rokiem 2005 o ponad 18%.

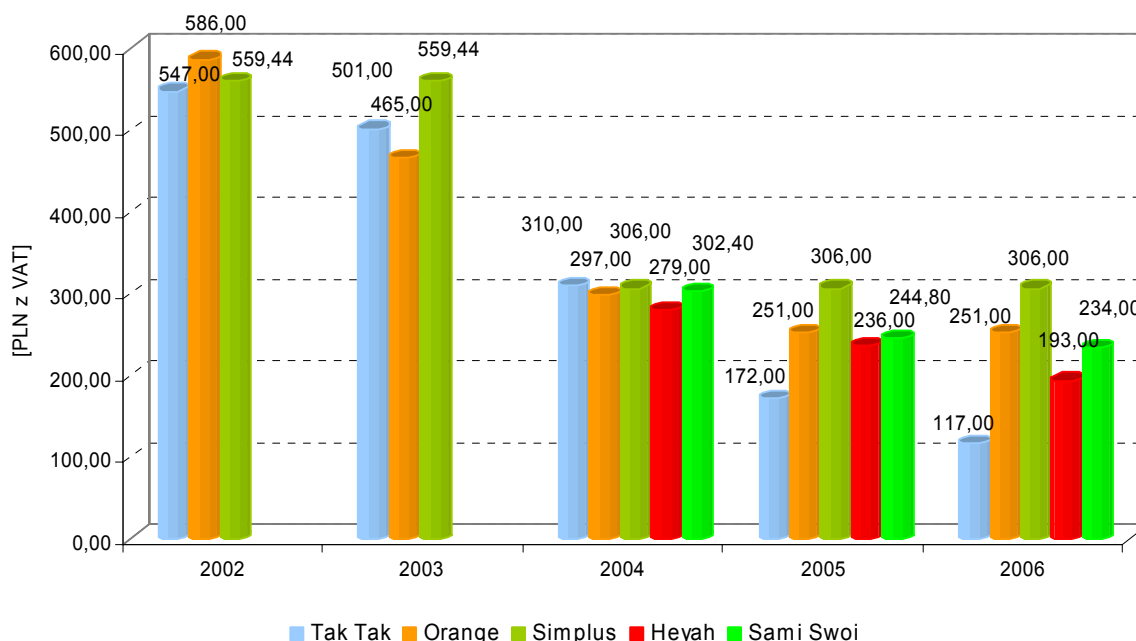
Szczegółowe relacje cen koszyków usług przedpłaconych przedstawiono na wykresie poniżej.

<sup>26</sup> Oferta standardowa na zestawy Tak Tak z telefonem (Regulamin oferty Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o., operatora sieci Era), czas trwania oferty: od 01.02.2007 r. do wyczerpania zapasów (z dn. 15.02.2007).

<sup>27</sup> [www.heyah.pl](http://www.heyah.pl) (z dn. 15.02.2007).

<sup>28</sup> Stan z dn. 15.02.2007 (infolinia).

**Roczne ceny koszyków dla klientów usług przedpłaconych.**



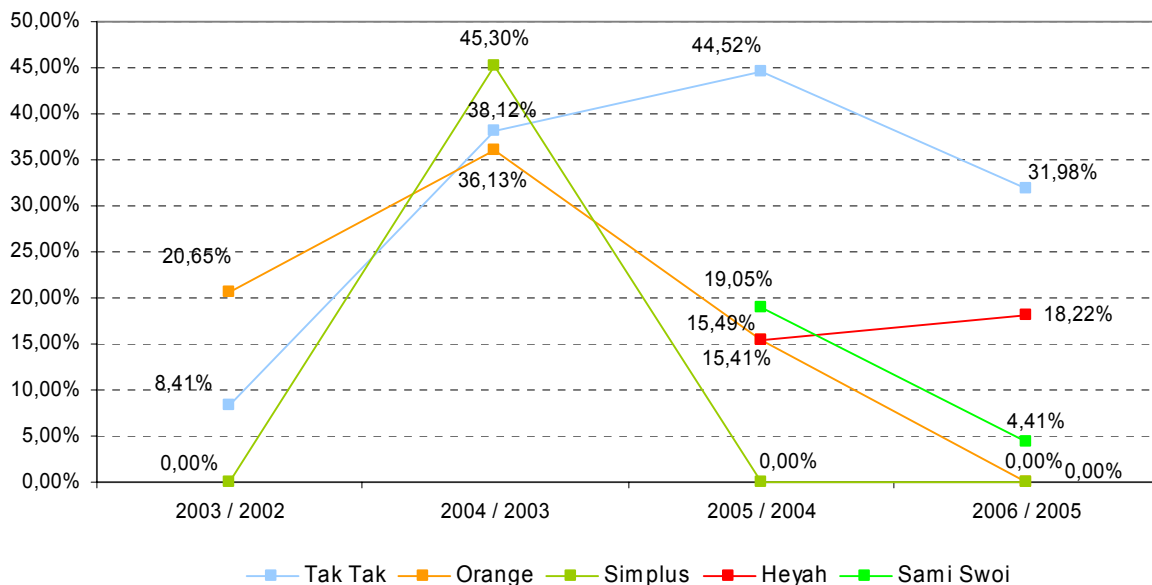
Źródło: Opracowanie własne wg koszyka cenowego dla klienta usług przedpłaconych.

W zakresie zmian cen koszyków usług pre-paid, jedynie marka Heyah odnotowała rosnącą dynamikę spadku cen z ok. 15% w latach 2004-2005 do ponad 18% w latach 2005-2006. Koszyk w ofercie Tak Tak staniał w latach 2005-2006 o wspomniane 32% wobec prawie 45% w poprzednim okresie.

Cena koszyka PTK Centertel Sp. z o.o. utrzymała się na przestrzeni lat 2005-2006 na tym samym poziomie wobec spadku o ponad 15% w latach 2004-2005.

W przypadku Polkomtel S.A., operatora Simplus i Samych Swoich, spadek cen koszyków wystąpił tylko w przypadku marki Sami Swoi: o ponad 4% w latach 2005-2006 wobec ok. 19% na przestrzeni lat 2004-2005. Dla koszyka Simplus nie odnotowano spadku ceny w latach 2004-2005 oraz 2005-2006.

**Dynamika spadku rocznych cen koszyków dla klientów usług przedpłaconych.**



Źródło: Opracowanie własne wg koszyka cenowego dla klienta usług przedpłaconych.

Analizowane koszyki usług przedpłaconych za rok 2006 w przypadku sieci Plus (Simplus) i Orange utrzymały poziom cenowy z roku 2005, w pozostałych trzech przypadkach (Era, Heyah i Sami Swoi) go obniżyły. Tylko w przypadku marki Heyah obniżka ta była wyższa niż na przestrzeni lat 2004-2005, prawie o 3%. Świadczy to o wysokim stopniu zaangażowania Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o. w zatrzymanie klientów marki, co ma istotne znaczenie, zwłaszcza w kontekście wejścia na rynek operatorów wirtualnych.

**Podsumowanie cen w systemie przedpłaconym.**

W systemie przedpłaconym najtańsze opłaty aktywacyjne w ofertach bez telefonów nie przekraczają 10 zł z VAT. Użytkownicy zainteresowani zakupem telefonu wraz z aktywacją mają do dyspozycji zestawy startowe już od 99-129 zł z VAT.

W przypadku gdy zobowiążą się do utrzymania aktywnej karty SIM poprzez systematyczne doładowania konta we wskazanym okresie, mają możliwość zakupu zestawu startowego nawet za 1 zł z VAT.

Analizowane koszyki usług przedpłaconych za rok 2006 w przypadku sieci Orange i Simplus utrzymały poziom cenowy z roku 2005, w trzech pozostałych przypadkach (Tak Tak, Heyah i Sami Swoi) zdecydowanie go obniżyły. Największy roczny spadek ceny w stosunku do roku 2005 odnotowany został w przypadku koszyka usług przedpłaconych w ofercie Tak Tak – ok. 32%, a najmniejszą w przypadku koszyka w ofercie Sami Swoi – ponad 4%.

Warto podkreślić, iż tylko w przypadku marki Heyah analizowana obniżka była wyższa niż na przestrzeni lat 2004-2005. Wzrost dynamiki wyniósł blisko 3%.

**Ceny koszyków usług dla Polski na tle wybranych krajów UE.**

**Metodologia tworzenia koszyków.**

Ceny koszyków usług dla Polski na tle wybranych krajów Unii Europejskiej zostały opracowane na podstawie danych Teligen T-Basket.

Zarówno w przypadku klientów usług abonamentowych (post-paid) jak i przepłaconych (pre-paid) przyjęty koszyk dotyczy średniej intensywności korzystania z usług (*medium usage*).

Koszyk Teligen na 2006 r., dla średniej intensywności korzystania z usług zdefiniowano wg:

- rodzaju połączenia: lokalne – 14%; krajowe – 7%, do własnej sieci – 48%; do sieci innego operatora – 24%; poczta głosowa – 7%; SMS do własnej sieci – 65%; SMS do sieci innego operatora – 35%.
- pory połączenia: w szczycie – 50%; poza szczytem – 24%; w weekendy – 26%
- ruchu: minuty – 780; SMS – 600; MMS – 8.
- czasu trwania połączeń: na stacjonarne – 1,8; do własnej sieci – 1,9; do innych sieci ruchomych – 1,7; z pocztą elektroniczną – 0,8.

Koszyki na lata 2004 i 2005 dla średniej intensywności korzystania z usług zdefiniowano wg przelicznika Teligen (*old medium usage*) uwzględniając:

- rodzaj połączenia: lokalne – 24%; krajowe – 12%, do własnej sieci – 43%; do sieci innego operatora – 21%;
- pora połączenia: w szczycie – 47%; poza szczytem – 30%; w weekendy – 23%
- ruch: minuty – 900; SMS – 420;
- czas trwania połączeń: na stacjonarne – 2,1; do własnej sieci – 1,9; do innych sieci ruchomych – 1,9.

Różnice w strukturze koszyków na rok 2006 i na lata 2004-2005 wynikają w znacznej mierze ze zmian preferencji użytkowników. Porównywalność ww. koszyków zapewnia zastosowanie przeliczeń ustalonych przez Teligen.

Różnice w zakresie wartości i dynamiki zmian cen w koszykach usług przedstawionych przez UAE oraz Teligen mogą wynikać zarówno z zastosowania przez Teligen parytetu siły nabywczej jak również innych niż przyjęte przez UAE cen bazowych, stosowanych do obliczeń.

Cena koszyka dla danego kraju w danym roku obliczona została jako średnia arytmetyczna z cen koszyków dwóch największych operatorów, których łączny udział w rynku jest nie mniejszy niż 50%. W przypadku Polski wybrano PTK Centertel Sp. z o.o. oraz Polską Telefonię Cyfrową Sp. z o.o.

Średnią roczną cenę koszyków w 2006 obliczono jako średnią arytmetyczną z cen koszyków w 2006 r. wszystkich krajów Unii Europejskiej uwzględnionych w zestawieniu.

Koszyki przedstawione zostały z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej<sup>29</sup>. Wszystkie kwoty podane zostały w walucie Euro z uwzględnieniem VAT.

### **Ceny koszyków usług abonamentowych.**

W zestawieniu wybranych 12 krajów Unii Europejskiej widoczny jest wyraźny trend spadkowy w zakresie rocznych kosztów korzystania z usług abonamentowych.

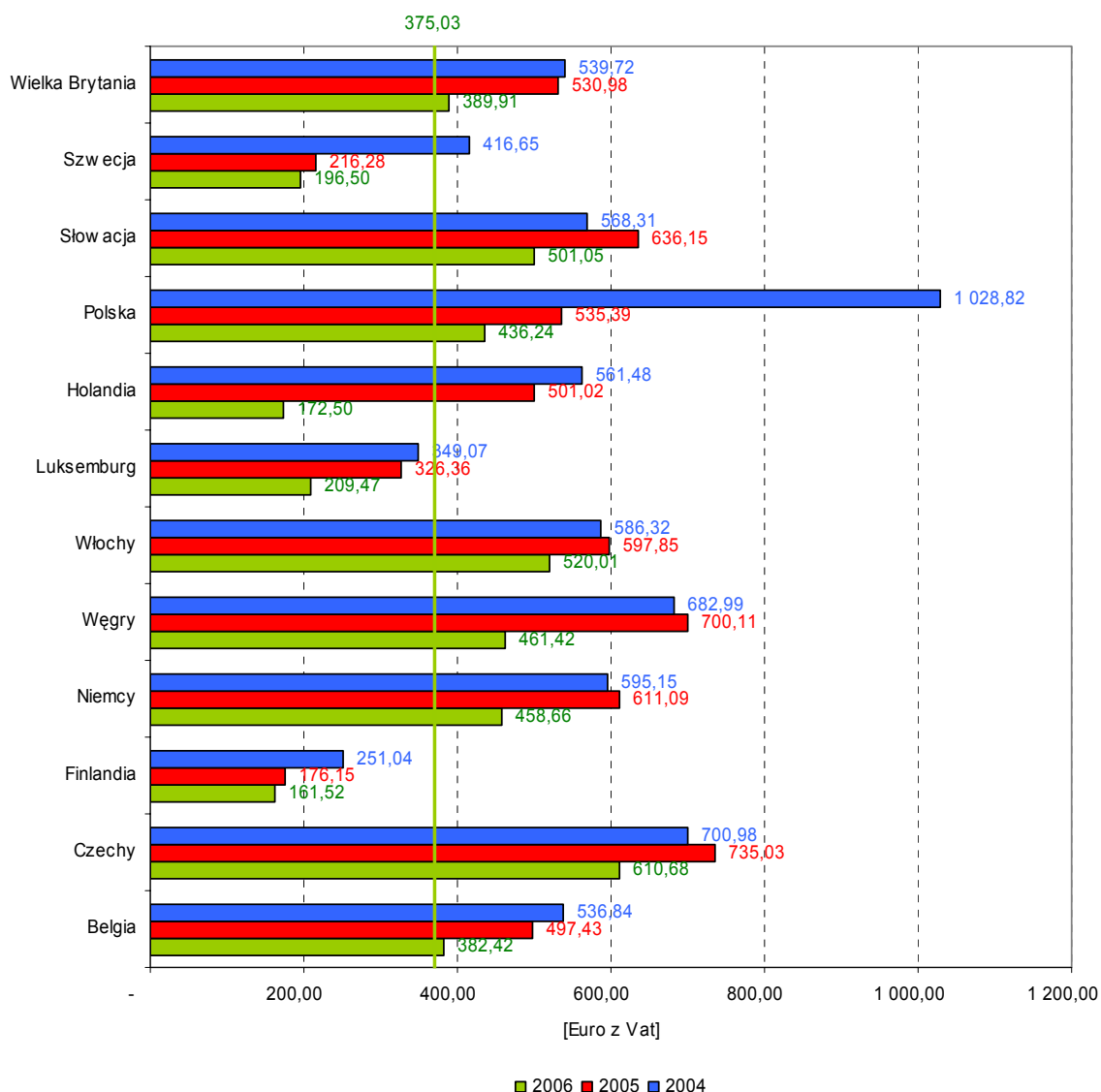
Pod względem kosztów korzystania z telefonu komórkowego w systemie abonamentowym Polska utrzymała w 2006 roku swoją pozycję z roku poprzedniego, zajmując ponownie 7 miejsce, z kwotą 436,24 €. Dla porównania w 2004 roku Polska uplasowała się na pozycji ostatniej tj. 12, z roczną ceną koszyka na poziomie 1 028,82 €.

Najniższe koszty w 2006 roku odnotowała kolejny rok z rzędu Finlandia – 161,52 €. Różnica między Polską a najtańszą Finlandią wyniosła w 2006 roku 274,72 €, a między Polską i zajmującą 6 miejsce Wielką Brytanią tylko 46,33 €. Cena koszyka Polski spadła w porównaniu z rokiem 2005 o prawie 19%, jednakże nie był to tak dynamiczny spadek jak, ten który nastąpił pomiędzy latami 2004 a 2005, kiedy wyniósł prawie 48%.

<sup>29</sup> parytet siły nabywczej (ang. purchasing-power parity, PPP) – współczynnik oparty na tzw. teorii jednej ceny, zakłada, że za określoną liczbę jednostek waluty możliwe jest zakupienie w tym samym czasie, tyle samo dóbr w każdym kraju.

**Roczne ceny koszyków dla średnio aktywnych klientów  
usług abonamentowych (z PPP)**

średnia dla UE w 2006 roku: 375,03 Euro z VAT

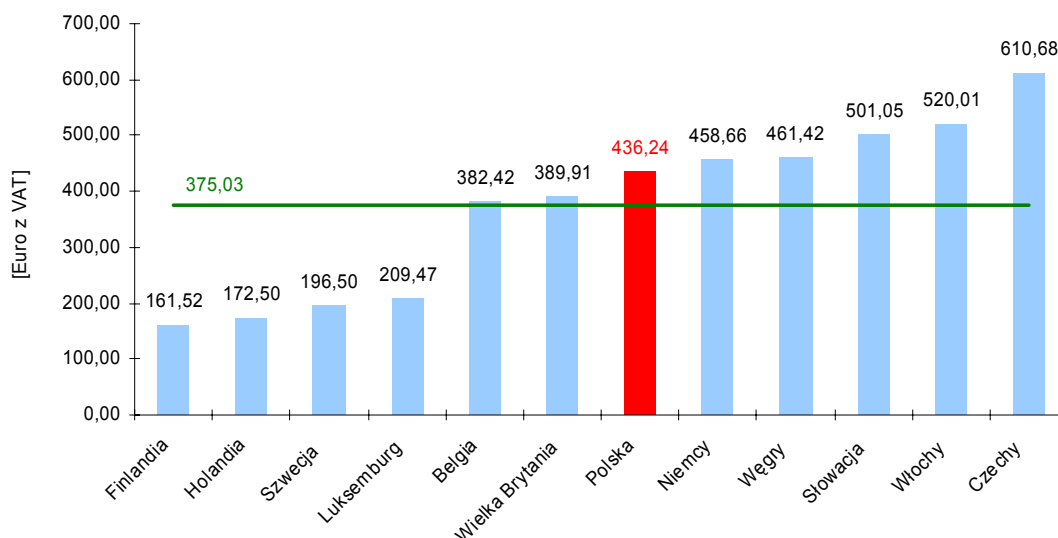


Źródło: dane Teligen T-Basket.

Warto także dodać, iż roczna cena koszyka usług w wysokości 436,24 € za korzystanie z telefonu komórkowego przez średnio aktywnego Polaka w 2006 roku, była powyżej średniej dla wszystkich 12 analizowanych krajów UE, która wyniosła 375,03 €.

W celu ułatwienia porównań, na poniższym wykresie przedstawiono ww. roczne ceny koszyków wyłącznie dla roku 2006.

**Średnie koszty korzystania z telefonu komórkowego przez klienta średnio aktywnego w systemie post-paid w 2006 r. (z PPP)**



Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie danych Teligen T-Basket.

Do wspomnianej średniej ceny obliczonej dla krajów UE polski koszyk tracił tylko 61,21 €, co można uznać za dobry wynik, biorąc pod uwagę najdroższe koszyki: włoski i czeski, które były droższe od średniej o odpowiednio 144,98 € i 235,65 €.

Kraj	Kwota (€ z VAT)	Różnica w stosunku do poprzedniego kraju w rankingu (€ z VAT)	Różnica w stosunku do najtańszego kraju w rankingu (€ z VAT)	Odchylenie od średniej 375,03 (€ z VAT)
Finlandia	161,52	-	0,00	-213,51
Holandia	172,50	10,98	10,98	-202,53
Szwecja	196,50	24,00	34,98	-178,53
Luksemburg	209,47	12,97	47,95	-165,56
Belgia	382,42	172,95	220,90	7,39
Wielka Brytania	389,91	7,49	228,39	14,88
<b>Polska</b>	<b>436,24</b>	<b>46,33</b>	<b>274,72</b>	<b>61,21</b>
Niemcy	458,66	22,42	297,14	83,63
Węgry	461,42	2,76	299,90	86,39
Słowacja	501,05	39,63	339,53	126,02
Włochy	520,01	18,96	358,49	144,98
Czechy	610,68	90,67	449,16	235,65

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie danych Teligen T-Basket.

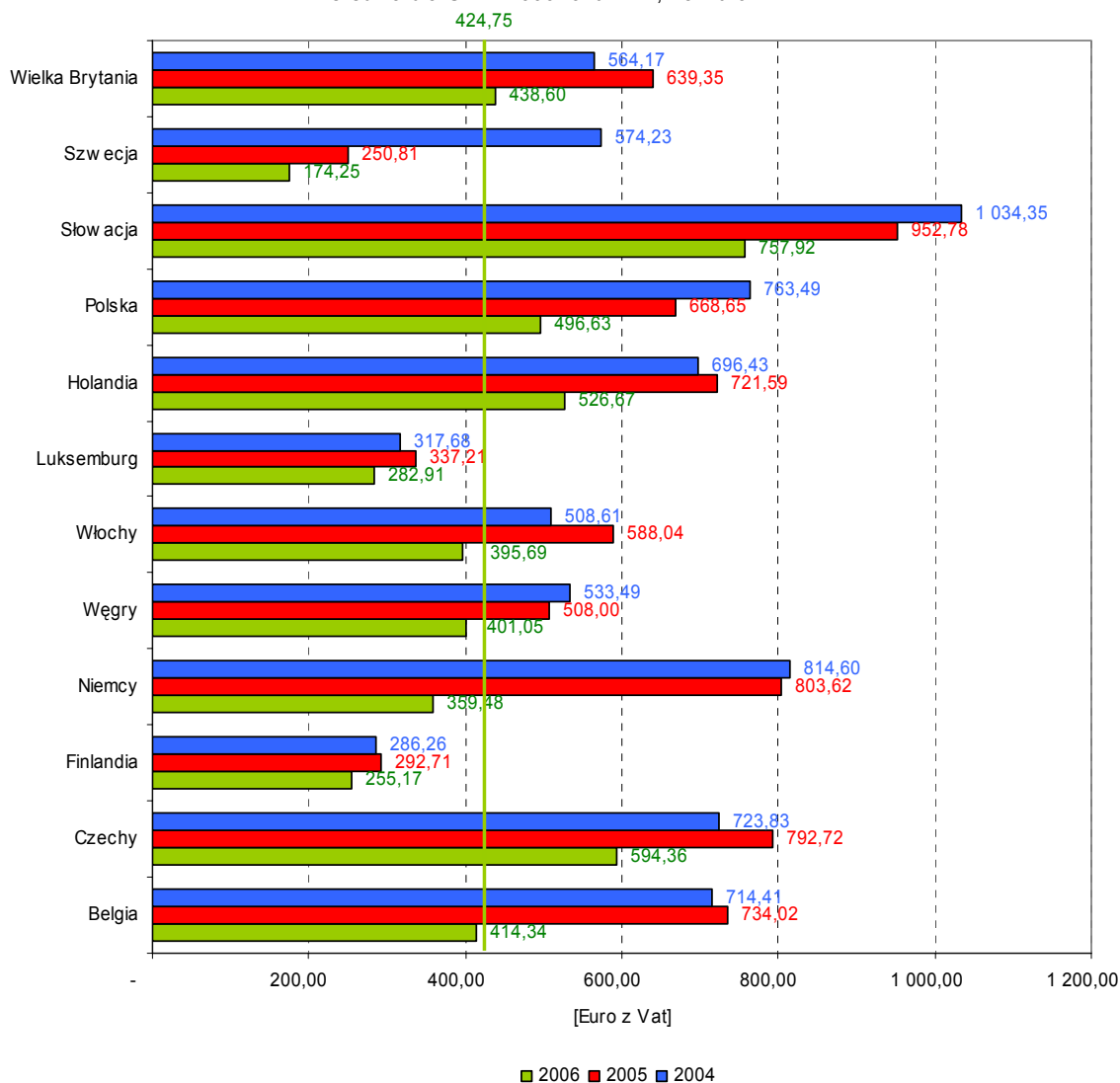
**Ceny koszyków usług przedpłaconych.**

W zestawieniu wybranych 12 krajów Unii Europejskiej roczne koszty korzystania z usług w systemie przedpłaconym wykazują, podobnie jak w przypadku usług abonamentowych, tendencję spadkową.



**Roczne ceny koszyków dla średnio aktywnych klientów  
usług przedpłaconych (z PPP)**

średnia dla UE w 2006 roku: 424,75 Euro z VAT

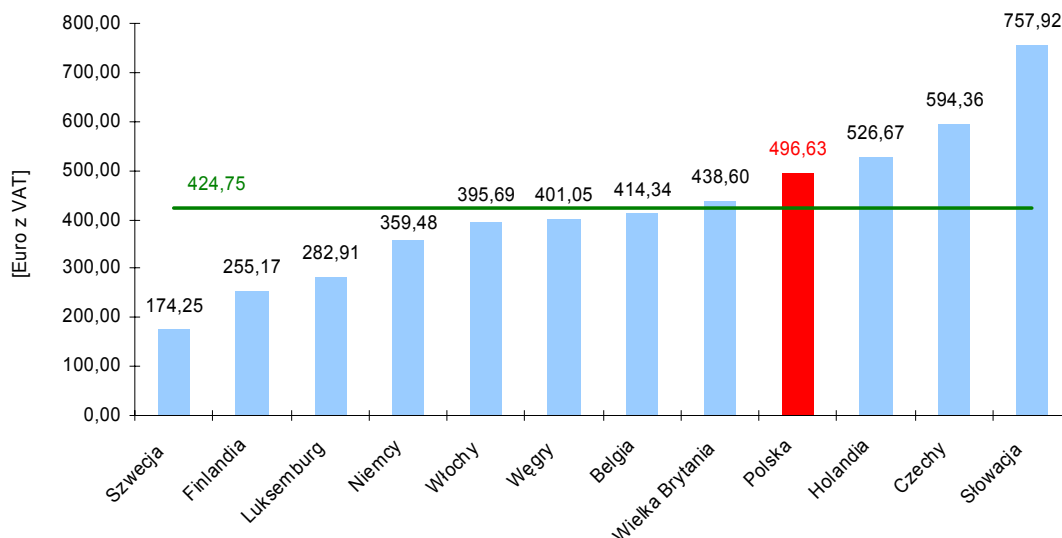


Źródło: dane Teligen T-Basket.

W 2006 roku, kosztujący 496,63 € polski koszyk usług przedpłaconych znalazł się dopiero na 9 miejscu tracąc do najtańszego koszyka szwedzkiego 322,38 €, a do wyprzedzającego bezpośrednio koszyka brytyjskiego 58,03 €. Sytuacja ta wynikała przede wszystkim z wysokiej dynamiki spadku cen koszyków w Niemczech (ponad 55%) oraz w Belgii (blisko 44%) w porównaniu z rokiem 2005. Rok wcześniej polski koszyk zajmował 7 miejsce w zestawieniu z ceną 668,65 € Dynamika spadku cen koszyka polskiego w latach 2005-2006 na poziomie prawie 26% była jednak ponad dwukrotnie wyższa niż w latach 2004-2005, gdy wyniosła ok. 12%.



**Średnie koszty korzystania z telefonu komórkowego przez klienta  
średnio aktywnego w systemie pre-paid w 2006 r. (z VAT)**



Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie danych Teligen T-Basket.

Średnio aktywny użytkownik pre-paid w Polsce wydał o 71,88 € więcej niż wyniosła średnia ze wszystkich 12 analizowanych krajów U.E. Dla porównania średnio aktywny Czech ponosił koszt użytkowania telefonii ruchomej na poziomie 594,36 €, a więc o 169,61 € większy niż średni koszt dla wszystkich 12 krajów UE, a użytkujący pre-paid Słowak odpowiednio 757,92 €, a więc o 333,17 € więcej niż wspomniana średnia.

Kraj	Kwota (€ z VAT)	Różnica w stosunku do poprzedniego kraju w rankingu (€ z VAT)	Różnica w stosunku do najtańszego kraju w rankingu (€ z VAT)	Odchylenie od średniej 424,75 (€ z VAT)
Szwecja	174,25	-	0,00	-250,50
Finlandia	255,17	80,92	80,92	-169,58
Luksemburg	282,91	27,74	108,66	-141,84
Niemcy	359,48	76,57	185,23	-65,27
Włochy	395,69	36,21	221,44	-29,06
Węgry	401,05	5,36	226,80	-23,70
Belgia	414,34	13,29	240,09	-10,41
Wielka Brytania	438,60	24,26	264,35	13,85
<b>Polska</b>	<b>496,63</b>	<b>58,03</b>	<b>322,38</b>	<b>71,88</b>
Holandia	526,67	30,04	352,42	101,92
Czechy	594,36	67,69	420,11	169,61
Słowacja	757,92	163,56	583,67	333,17

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie danych Teligen T-Basket.

## Podsumowanie cen koszyków usług dla Polski na tle wybranych krajów UE.

Podobnie jak pozostałe 11 analizowanych krajów Unii Europejskiej, ceny usług telekomunikacyjnych w Polsce charakteryzowały się w latach 2004-2006 spadkiem zarówno w zakresie usług abonamentowych jak i przedpłaconych.

W analizowanych przypadkach ceny usług w telefonii ruchomej w Polsce wykazywały się również na przestrzeni lat 2004-2006 stosunkowo wysoką dynamiką spadku cen. W przypadku usług abonamentowych spadek cen na przestrzeni lat 2005-2006 osiągał prawie poziom 19% jednak był zdecydowanie niższy niż w latach 2004-2005, kiedy wyniósł niespełna 48%. W zakresie usług przedpłaconych cena koszyka usług dla klienta średnio aktywnego spadała w latach 2005-2006 zdecydowanie dynamiczniej niż w okresie 2004-2005. Spadek cen wyniósł w latach 2005-2006 prawie 26% wobec ponad 12% na przestrzeni lat 2004-2005.

Obok dynamiki spadku cen, analizie poddana została również pozycja Polski w zestawieniu wybranych 12 krajów UE, pod względem rocznych kosztów korzystania z usług abonamentowych i przedpłaconych.

Polska zajęła we wspomnianym zestawieniu w 2006 roku odpowiednio 7 (post-paid) i 9 (pre-paid) miejsce wg kryterium najniższych cen koszyków usług, w obu przypadkach plasując się powyżej średniej dla wszystkich analizowanych krajów. W przypadku usług post-paid, Polska traciła do średniej ceny koszyka krajów UE 61,21 €, a w przypadku usług przedpłaconych 71,88 €.

Reasumując, Polska podobnie do innych analizowanych krajów Unii Europejskiej wykazywała na przestrzeni ostatnich trzech lat wyraźny trend spadkowy w zakresie cen usług abonamentowych i przedpłaconych.

Biorąc pod uwagę fakt pojawienia się na rynku krajowym kolejnych operatorów, zarówno posiadających własną infrastrukturę jak również wirtualnych, należy spodziewać dalszych spadków cen usług świadczonych użytkownikom telefonii ruchomej w Polsce.

### Nowe oferty na polskim rynku telefonii ruchomej.

Play W marcu 2007 roku spółka P4 Sp. z o.o. udostępniła klientom usługi jako operator telefonii ruchomej w Polsce. Docelowo firma zamierza prowadzić działalność z wykorzystaniem własnej infrastruktury telekomunikacyjnej, jednak na chwilę obecną (kwiecień 2007) korzysta z infrastruktury Polkomtel S.A.

Wejście operatora na rynek, poprzedziły kilkumiesięczne testy w których ok. 20 tysięcy użytkowników testowało usługi telekomunikacyjne na potrzeby przygotowania oferty rynkowej operatora.

Oferta sieci Play skierowana jest w znacznej mierze do osób *młodych duchem*, które korzystają z *interaktywnych form komunikacji*<sup>30</sup>. Z myślą o nich operator udostępnia zaawansowane technicznie aparaty telefoniczne oraz bogaty w usługi serwis internetowy. Ponadto potencjalni klienci Play to osoby, które stać na korzystanie z nowości technicznych. Świadczą o tym zarówno niezbyt konkurencyjne ceny transmisji danych (ok. 5 zł z VAT za 1 MB w Play wobec ok. 1 zł w ofercie operatora sieci Era<sup>31</sup>) jak i uboga oferta tanich aparatów telefonicznych. Tylko jeden model w ofercie abonamentowej dostępny jest za złotówkę.

### mBank mobile.

emFinanse Sp. z o.o. jest pierwszym czynnym wirtualnym operatorem telefonii ruchomej w Polsce, działającym pod marką mBank mobile. Jako operator MVNO operator rozpoczął

<sup>30</sup> *Czwarty operator potrzebny od zaraz*, Home&Market z dn. 01.03.2007.

<sup>31</sup> Załącznik cenowy do oferty taryf: Era Nowy Komfort i Era nowy Komfort VIP (www.era.pl z dn. 2.04.2007).

działalność dopiero w połowie grudnia 2006 roku, stąd też w niniejszym opracowaniu nie został uwzględniony w analizie połączeń w systemie przedpłaconym, gdzie przedstawiono trzech krajowych operatorów, których działalność obejmowała cały rok 2006. Ponadto usługi abonamentowe nie wchodzą w zakres świadczonych przez operatora usług telekomunikacyjnych, operator wirtualny świadczy użytkownikom usługi wyłącznie w systemie przedpłaconym.

Oferta telefonii ruchomej emFinanse Sp. z o.o. nie różni się w zakresie usług od pozostałych oferowanych na rynku, chociaż w wielu aspektach nie jest tak rozbudowana. Dotyczy to chociażby gamy oferowanych aparatów telefonicznych. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż o ile pozostali operatorzy oferują tańsze aparaty w ramach promocji przy jednoczesnym zobowiązaniu użytkownika do utrzymania aktywnej karty SIM poprzez systematyczne doładowania konta we wskazanym okresie, w ofercie mBanku mobile użytkownik nie posiada takich zobowiązań, a za telefon płaci jedną cenę, niezależnie od częstotliwości doładowania konta. Klient ma możliwość zakupienia telefonu na kredyt, z okresem kredytowania do 60 miesięcy.

Charakteryzując ofertę pierwszego na polskim rynku operatora wirtualnego, należy podkreślić, iż jest ona w znacznej mierze zorientowana na wybrany segment rynku, tj. klientów usług bankowych mBanku. Przy tym samym asortymencie usług mają oni możliwość obniżenia kosztów korzystania z telefonii ruchomej w porównaniu z użytkownikami sieci mBank mobile nie będących klientami mBanku.

Propozycje emFinanse sp. z o.o. oraz P4 Sp. z o.o. stanowią z pewnością urozmaicenie dotychczasowej oferty rynkowej PTK Centertel Sp. z o.o., Polkomtela S.A. oraz Polskiej Telefonii Cyfrowej Sp. z o.o.

Zarówno Play jak i wirtualny mBank mobile kierują swoje oferty do konkretnych grup użytkowników. W przypadku sieci Play są to w znacznej mierze entuzjaści zawansowanych usług multimedialnych, których stać na stosunkowo wysoki abonament miesięczny (od 50 zł z VAT<sup>32</sup>) oraz zawansowane technologicznie aparaty telefoniczne.

Z kolei grupa docelowa sieci mBank mobile to klienci mBanku, którzy wykorzystując dodatkowe usługi bankowe obniżają koszty usług telekomunikacyjnych, oferowanych przez emFinanse Sp. z o.o. w ramach oferty pre-paid.

Swoje debiuty zapowiadają kolejni operatorzy MVNO, którzy przy penetracji rynku zbliżającej się do 100%, podobnie jak mBank mobile, zmuszeni będą walczyć o klientów już istniejących sieci telefonii ruchomej, przede wszystkim w wybranych segmentach rynku. Nie zwiększy to w znaczny sposób liczby użytkowników telefonii ruchomej w Polsce, ale najprawdopodobniej spowoduje wzrost liczby aparatów telefonicznych w gospodarstwach domowych.

Znacznym utrudnieniem w tej walce może być brak doświadczenia w branży telekomunikacyjnej operatorów MVNO. Warto zauważyć, iż zarówno emFinanse Sp. z o.o.-operator mBank mobile jak i Avon Cosmetics Polska Sp. z o.o. czy Cyfrowy Polsat S.A. nie funkcjonują w innych gałęziach krajowego rynku telekomunikacyjnego. Z kolei, zainteresowanym świadczeniem usług w charakterze MVNO, operatorom telefonii stacjonarnej jak MNI S.A., Tele2 Polska Sp. z o.o. czy Telefonia Dialog S.A., nie udało się do jak dotąd (koniec marca 2007 roku) podpisać umowy z operatorami posiadającymi infrastrukturę, tj. Polską Telefonią Cyfrową Sp. z o.o., PTK Centertel Sp. z o.o. czy Polkomtalem S.A.

W 2007 roku można spodziewać się rywalizacji o osoby już będące klientami telefonii ruchomej, przede wszystkim poprzez zmiany w politykach cenowych operatorów.

---

<sup>32</sup> Cennik Oferty Play, Cennik Usług Telekomunikacyjnych P4 sp. z o.o. obowiązujący od 16 marca 2007r. do odwołania.

## 6. Dostęp do sieci Internet

### 6.1. Charakterystyka rynku

Rynek usług dostępu do sieci Internet w Polsce w roku 2006 wszedł w fazę bardzo dynamicznego rozwoju. Nastąpił znaczny przyrost abonentów, wzrost liczby osób korzystających z Internetu oraz wyraźny spadek cen szerokopasmowego dostępu do Internetu przy jednoczesnym wzroście popularności usług szerokopasmowych. Nastąpił również wyraźny spadek osób korzystających z dostępu dial-up.

Liczba osób korzystających z usług dostępu do sieci Internet (dostęp stały i dial-up) w Polsce w ciągu 2006 roku wzrosła o ponad 450 000 do poziomu 3,14 mln, co stanowiło wzrost o ok. 17%. Jednak biorąc pod uwagę spadający udział technologii dostępu wdzwanianego i pomijając go w zestawieniu okazuje się, że wzrost ten był ponad dwukrotnie większy. Liczba użytkowników dostępu stałego do sieci Internet zwiększyła się o ok. 800 000 i na koniec 2006 roku wyniosła 2,813 mln – czyli wzrosła o prawie o 40 % w stosunku do roku 2005.

Penetracja stałego dostępu do sieci Internet wzrosła w roku 2006 w porównaniu do 2005 z 5,29% do 7,37%.

Z danych Urzędu Komunikacji Elektronicznej wynika<sup>33</sup>, iż w grudniu 2006 roku w stosunku do grudnia 2005 roku liczba łączy umożliwiających stały i zarazem szerokopasmowy<sup>34</sup> dostęp do sieci Internet ogółem wzrosła o ok. 1 000 000 linii, co stanowiło wzrost ich liczby o 96,34%. Wzrost ten spowodowany był zarówno uruchomieniem nowych linii (ponad 750 tysięcy) jak i zaadaptowaniem pewnej części linii wąskopasmowych do przesyłu z prędkościami większymi od 144 kbit/s (ponad 250 tysięcy linii).

Zestawienie wskaźnika penetracji i liczby użytkowników dostępu do sieci Internet oraz dynamiki zmian w Polsce w latach 2005 – 2006.<sup>35</sup>

	Liczba użytkowników		Penetracja		Dynamika zmian
	2005	2006	2005	2006	
<b>Ogółem</b>	2 686 436	3 144 090	7,04%	8,24%	17,04%
<b>Dostęp stały</b>	2 017 280	2 813 538	5,29%	7,37%	39,47%
<b>Dostęp szerokopasmowy</b>	1 015 841	1 994 460	2,66%	5,23%	96,34%

Źródło: Opracowanie własne UKE

Spadek cen usług dostępu do sieci Internet wahał się w zależności od przepływności i oferty danego operatora od 30% do ponad 60%.

Rozwój rynku dostępu do sieci Internet w ostatnim roku spowodowany był głównie częściowym uwolnieniem rynku usług telekomunikacyjnych. Jednak najistotniejszym z punktu widzenia użytkowników bodźcem skłaniającym do przyłączenia się do sieci stały się niskie koszty instalacji oraz obniżenie opłat dostępowych. Tempo wzrostu liczby użytkowników Internetu jednak nie było zadowalające i w związku z tym Prezes UKE w roku

<sup>33</sup> Dane pochodzą od 23 największych polskich przedsiębiorstw telekomunikacyjnych pod względem przychodów i liczby abonentów.

<sup>34</sup> Należy pamiętać, iż za linie szerokopasmowe uznawane są jedynie stałe łącza o przepływności powyżej 144 kbit/s. Natomiast kategoria „stałe łącza” zawiera również łącza o przepływności poniżej 144 kbit/s, czyli nadal popularną w Polsce w 2006 roku opcję dostępu z prędkością 128 kbit/s

<sup>35</sup> Dane pochodzą z formularzy sprawozdawczych za rok 2006, dane na dzień 25.04.2007r.

2006 podjął szereg decyzji, które przyczyniły się między innymi do zwiększenia liczby osób korzystających z usług dostępu do sieci Internet i znacznego spadku cen.

W wyniku podjętych działań przez Prezesa UKE nastąpiła natychmiastowa reakcja TP S.A., objawiająca się obniżką cen usług neostrada, której promocyjny abonament w ofercie z lipca 2006 r. w opcji 512 kbit/s i umowie na 36 miesięcy wynosił 28 zł w pierwszym roku użytkowania, co stanowiło niespełna 17 % opłaty z cennika podstawowego, a po tym okresie podwajał się i stanowił ok. 34 % opłaty standardowej. Jednak już w październiku 2006 r. TP S.A. wzbogaciła swoją ofertę usług neostrada o kolejne oferty promocyjne. Najbardziej atrakcyjną pod względem ceny była promocja „neostrada tp – megalInternet”, w której średni abonament za łącze 1 Mbit/s wynosił 51,33 zł i był najtańszą ofertą o tej przepustowości na rynku.

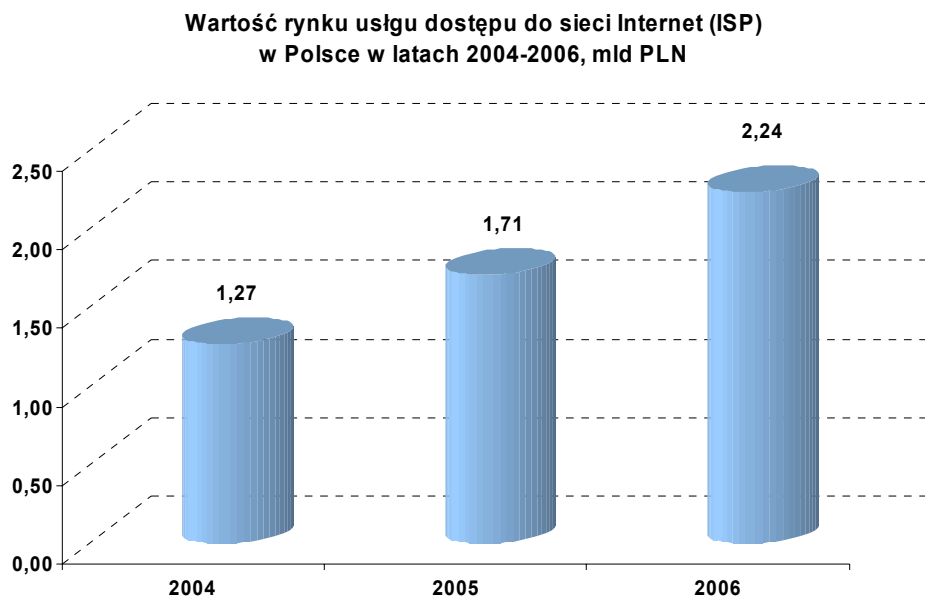
W roku 2006 nadal najpopularniejszą formą dostępu do sieci Internet w gospodarstwach domowych była usługa neostrada tp oparta na technologii DSL. Kolejnymi pod względem popularności formami dostępu były: modem kablowy TVK oraz sieci oparte na technologii LAN - Ethernet.

W pewnym stopniu nowością na rynku polskim, jeśli chodzi o warunki korzystania z usługi, była oferta neostrady TP S.A., tzw. „neostrada tp na godziny” z przepustowością 128 kbit/s i abonamentem w wysokości 20 zł. z VAT. Usługa znalazła się w ofercie operatora od 16 października 2006 r. Ważną cechą usługi TP S.A. było to, że przez pierwsze sześć miesięcy obowiązywania umowy abonent nie był ograniczony limitem czasowym połączenia z siecią Internet. Zmieniało się to w siódmym miesiącu korzystania z usługi, pojawiał się wtedy limit 10 godzin korzystania z połączenia, natomiast przestawał obowiązywać limit transferu. Jak można przypuszczać operator najtańszą ofertą stałego dostępu do sieci Internet chciał zachęcić do skorzystania ze swoich usług osoby o niskich dochodach, które sporadycznie korzystają z zasobów sieci. Dotyczyło to przede wszystkim osób, które dotychczas do łączenia się z Internetem wykorzystywały technologie dostępu wdzwanianego - dial-up.

W przypadku alternatywnych form dostępu stałego do sieci Internet rok 2006 nie przyniósł radykalnych zmian. Wprawdzie w IV kwartale 2006 r., Netia S.A. jako jeden z największych operatorów telekomunikacyjnych w Polsce wprowadziła komercyjne oferty dostępu szerokopasmowego wykorzystując technologię radiową WiMax, jednak usługa ta nie spotkała się dużym zainteresowaniem ze strony potencjalnych użytkowników. Jak wynika z danych posiadanych przez UKE na koniec roku z usług dostępu do sieci Internet w technologii WiMax korzystało nieco ponad 1200 abonentów w całej Polsce.

## **6.2. Wartość rynku**

Wartość polskiego rynku usług dostępu do sieci Internet w 2006 roku wynosiła 2,24 mld zł. W porównaniu do roku 2005 wartość ta była wyższa o ok. 40%. Natomiast w ciągu ostatnich dwóch lat wartości rynku ISP wzrosła o ponad 89%.



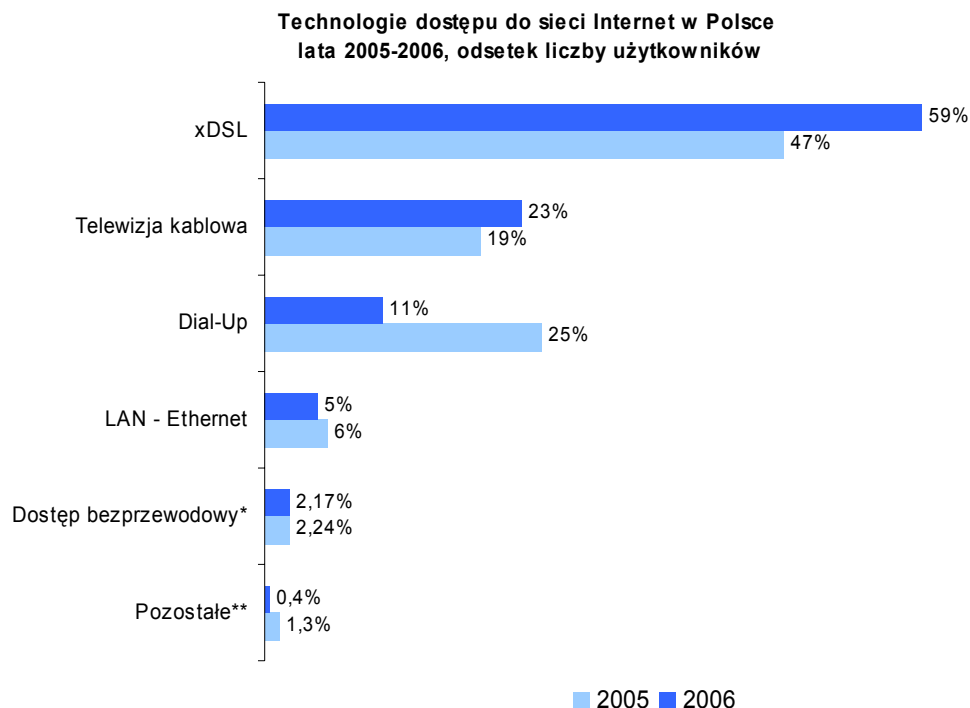
Źródło: Opracowanie własne UKE

### 6.3. Struktura rynku

Rynek usług dostępu szerokopasmowego do sieci Internet w Polsce zdominowany jest przez siedmiu operatorów telekomunikacyjnych. Trzech z nich, na czele z TP S.A., to przedstawiciele rynku telefonii stacjonarnej, natomiast czterech pozostałych to najwięksi w Polsce dostawcy usług telewizji kablowej. Mimo postępującej konwergencji usług na rynku telekomunikacyjnym, nadal podstawowymi usługami w ofertach głównych graczy na tym rynku są odpowiednio usługi telefonii stacjonarnej i telewizji kablowej. Wprawdzie wszyscy mają w swoich ofertach usługi typu triple-play (poza Telefonią Dialog S.A., który zamierzała wprowadzić pilotażowo tę usługę pod koniec roku), ale nadal głównymi źródłami przychodów wszystkich analizowanych podmiotów pozostają usługi dedykowane w ramach ich wiodącej działalności, tj. operatorzy TVK – usługi telewizji kablowej, operatorzy telefonii stacjonarnej – usługi głosowe.

#### 6.3.1. Technologie dostępu do Internetu w Polsce

W Polsce usługi dostępu do sieci Internet są świadczone głównie w technologii xDSL, TVK, dial-up oraz za pomocą sieci LAN.



\* - FWA, WLAN, CDMA, WiMax, łącza satelitarne

\*\* - HiS i łącza dzierżawione

Źródło: Opracowanie własne UKE

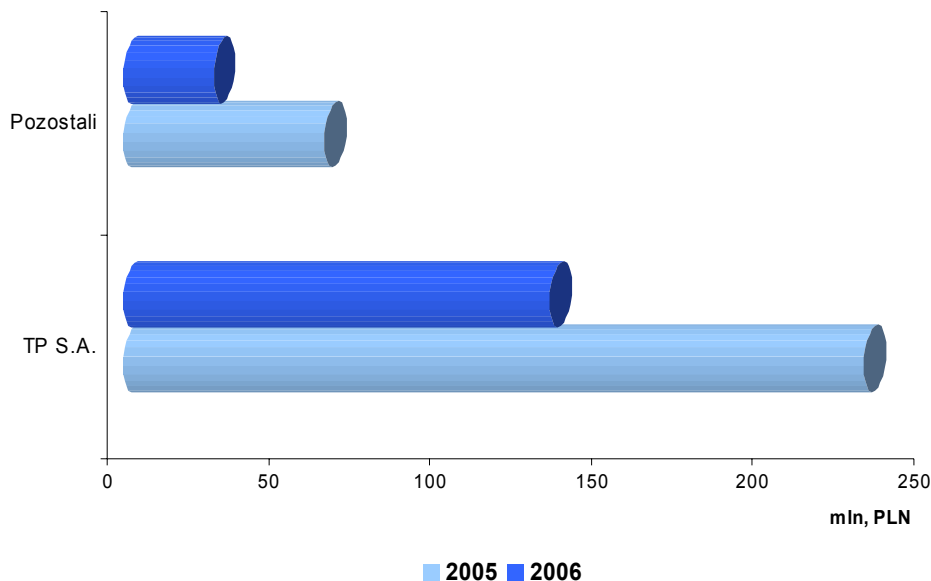
Rok 2006 to kolejny rok, w którym najbardziej popularną technologią świadczenia usług dostępu do sieci Internet okazała się technologia xDSL. Co ważne technologia xDSL odnotowała również największą dynamikę wzrostu abonentów, na koniec 2006 roku korzystało z niej prawie 60% wszystkich użytkowników Internetu. Osoby korzystające z modemów telewizji kablowej w 2006 roku stanowiły 23% ogólnej liczby użytkowników Internetu, jeszcze w 2005 roku było to 19%.

Nieznaczne spadki udziałów odnotowały technologie: LAN - Ethernet - spadek o ok. 1 punkt procentowy oraz dostęp bezprzewodowy – spadek rzędu setnych procenta. Z kolei bardzo znacząco obniżył się odsetek osób korzystających z Internetu w technologii dial-up, spadł z 25% w 2005 roku do zaledwie 11% w 2006 r. Był to kolejny rok, w którym drastycznie spadła wśród polskich internautów popularność dostępu wdzwanianego do sieci Internet.

### 6.3.2. Wdzwaniany dostęp do Internetu (dial-up)

W ślad za silnym spadkiem liczby użytkowników dostępu wdzwanianego do sieci Internet w Polsce w 2006 roku, widoczny był również znaczący spadek przychodów operatorów telekomunikacyjnych wynikających ze świadczenia usług dial-up.

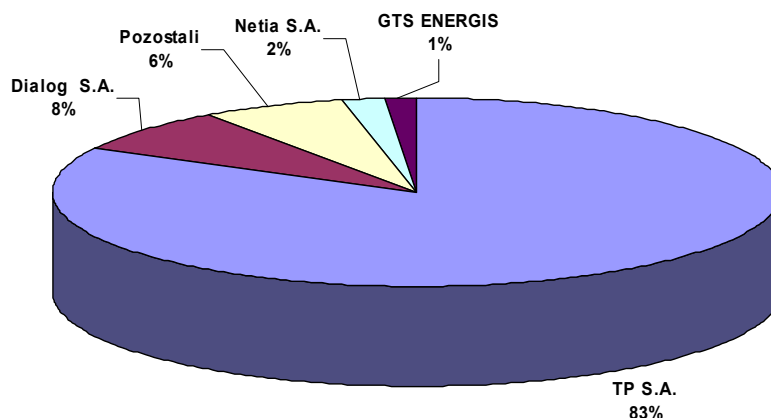
Przychody TP S.A. z rynku usługi dostępu do sieci Internet dial-up w Polsce, w latach 2005-2006



Źródło: Opracowanie własne UKE

Wartość rynku dial-up w Polsce w 2006 roku wyniosła ok. 160 mln PLN podczas, gdy w 2005 wartość tego rynku wynosiła jeszcze ponad 290 mln PLN, co oznacza spadek o ok. 45%. W tym samym czasie przychody operatora zasiedziałego – TP S.A. – spadły o prawie 100 mln PLN – spadek o ok. 42%, natomiast wskaźnik spadku przychodów pozostałych operatorów telekomunikacyjnych był większy i wyniósł ok. 55%.

Udziały w rynku dial-up pod względem przychodów w 2006 roku



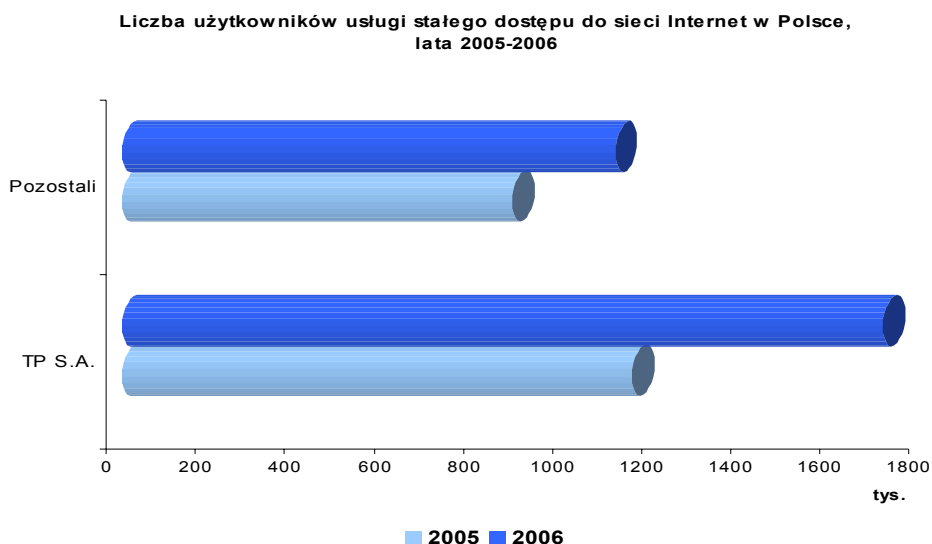
Źródło: Opracowanie własne UKE

W roku 2006 udział TP S.A. w rynku dial-up pod względem osiągniętych przychodów był na poziomie 83%. Tym samym udział operatora zasiedziałego nieznacznie wzrósł w porównaniu do roku 2005, kiedy wynosił jeszcze 78%. Spowodowane to było głównie tym, iż pozostali operatorzy odnotowali relatywnie większe spadki przychodów niż TP S.A. Wśród operatorów alternatywnych jedynie Netia S.A. zachowała swoje udziały na niezmiennym poziomie – 2%. Udziały Telefonii Dialog S.A. spadły z 10% w 2005 r. do 8% w 2006 r.



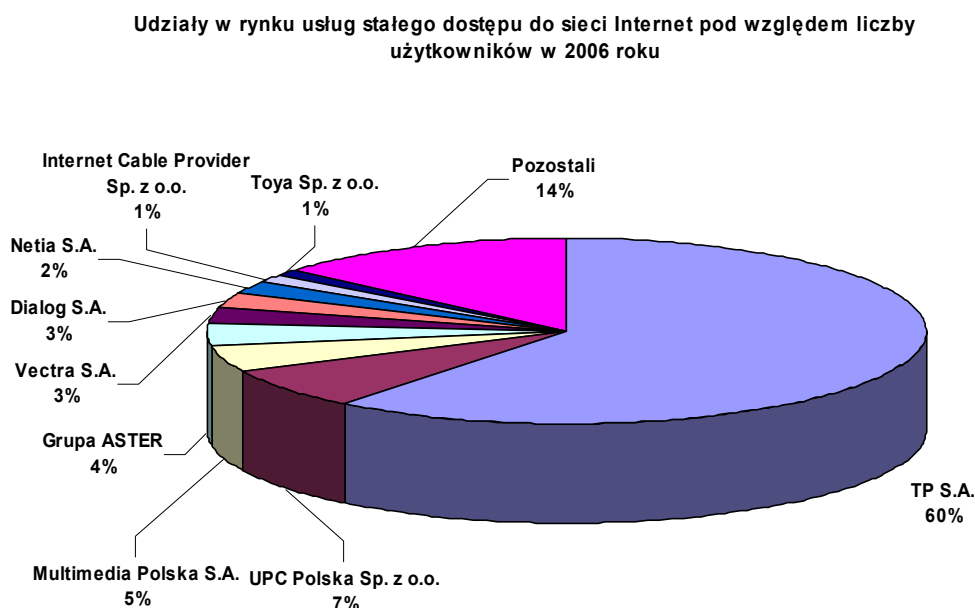
### 6.3.3. Stały dostęp do sieci Internet

Najpopularniejszymi technologiami stałego dostępu do sieci Internet są xDSL oraz dostęp za pomocą modemów telewizji kablowej (TVK). Mniejsze znaczenie mają technologie bezprzewodowe, sieci LAN-Ethernet oraz łącza dzierżawione i technologia HIS (ang. Home Internet Solution).



Źródło: Opracowanie własne UKE

W 2006 roku liczba osób korzystających ze stałego dostępu do sieci Internet wzrosła o prawie 800 tys. osiągając poziom ponad 2,81 mln internautów, co stanowiło wzrost o prawie 40%. Z grona 800 tys. nowych użytkowników ponad 560 tys. stanowili użytkownicy usługi neostrada tp świadczonej przez TP S.A. Tym samym operator dominujący odnotował imponujący przyrost nowych abonentów usługi świadczonej w technologii xDSL, którego poziom wyniósł prawie 50%. Pozostali operatorzy odnotowali średnio 20% przyrost liczby użytkowników.

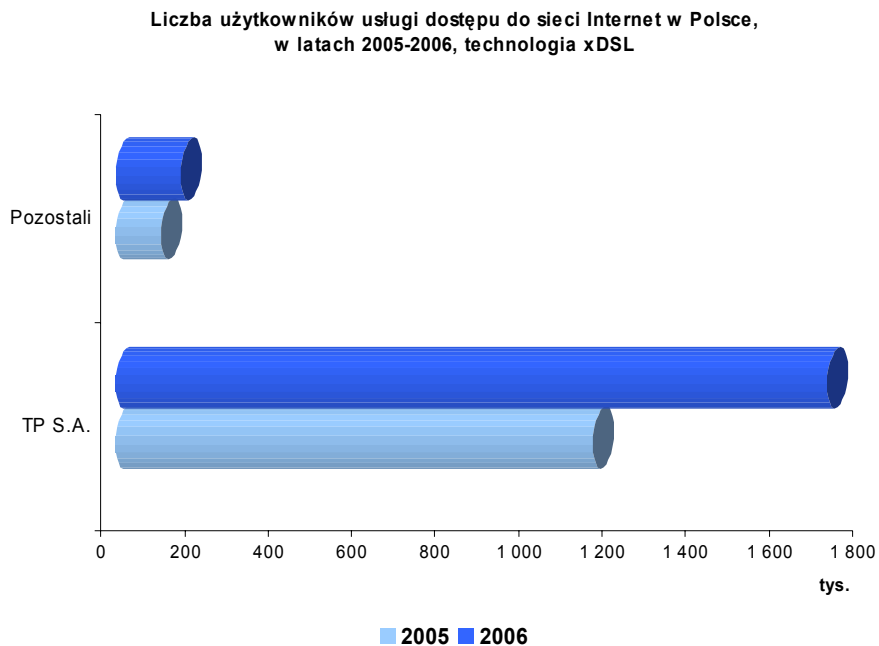


Źródło: Opracowanie własne UKE

Udziały dziewięciu największych dostawców usług stałego dostępu do sieci Internet stanowiły w 2006 roku 86% całego rynku, jeszcze w 2005 było to niespełna 80%. Wzrost udziałów oznacza, iż dynamika przyrostu abonentów wśród największych operatorów telekomunikacyjnych jest wyższa niż wśród pozostałych podmiotów na tym rynku. Dzięki dużej liczbie nowych użytkowników neostrady, TP S.A. zwiększyła swoje udziały w rynku o 4 punkty procentowe do ok. 60%. W minionym roku nadal wysokie udziały w rynku utrzymali czterej najwięksi operatorzy telewizji kablowej, z czego największy przyrost w rynku odnotowała UPC Polska Sp. z o.o. – wzrost o 1,27 punktu procentowego do poziomu ok. 7%.

## Technologia xDSL

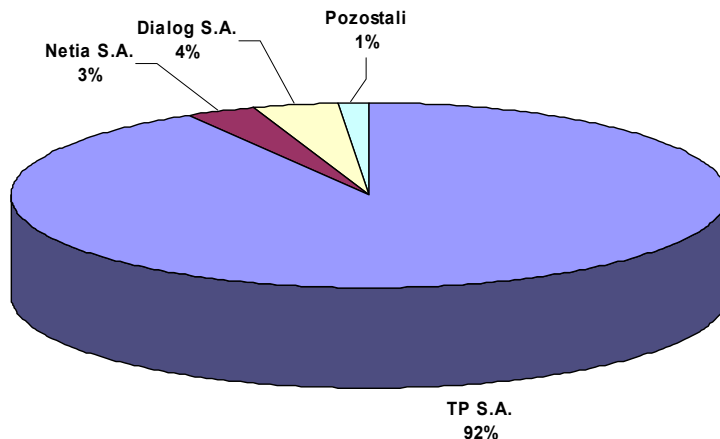
Liczba użytkowników dostępu do sieci Internet w technologii xDSL na koniec 2006 roku w liczbie ok. 1,86 mln zdecydowała o tym, iż właśnie ta technologia była najpopularniejszą wśród internautów korzystających z dostępu stałego. Odsetek abonentów usług świadczonych za pomocą modemów DSL wzrósł o 4 punkty procentowe i na koniec roku osiągnął poziom ok. 67%.



Źródło: Opracowanie własne UKE

Łączna liczba użytkowników dostępu do Internetu w technologii xDSL zwiększyła się w 2006 roku o ok. 606 tys. co stanowiło wzrost o ponad 48%. Taką samą dynamiką charakteryzowała się liczba nowych abonentów TP S.A. Średni wzrost liczby internautów dla pozostałych graczy na tym rynku wyniósł niecałe 44%.

Udziały w rynku usług dostępu do sieci Internet pod względem liczby użytkowników w 2006 roku, technologia xDSL

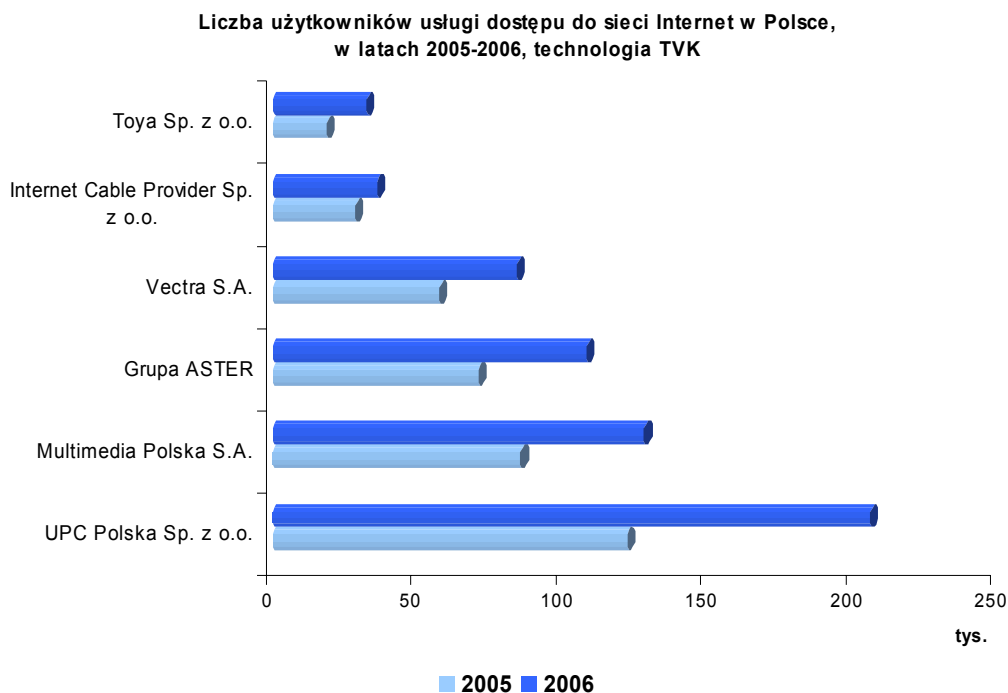


Źródło: Opracowanie własne UKE

Wśród użytkowników usług stałego dostępu do sieci Internet w technologii xDSL największy odsetek stanowią abonenci TP S.A., ich udział w rynku na koniec 2006 roku wyniósł ok. 92% i był na porównywalnym poziomie jak rok wcześniej. Na podobnym poziomie utrzymywały się również udziały Netii S.A., z kolei udziały Telefonii Dialog S.A. wzrosły w ciągu ostatniego roku do ok. 4%. Stało się tak między innymi dzięki większemu niż średniemu na rynku (wynoszącemu 50%), tempu wzrostu liczby abonentów Dialogu, którego dynamika osiągnęła poziom prawie 100%.

### Rynek usług do sieci Internet za pomocą modemów kablowych TVK

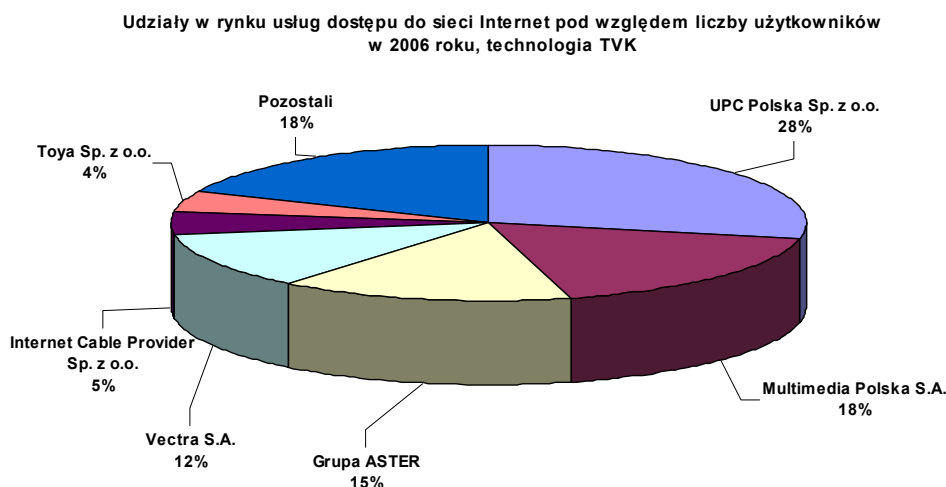
Wśród technologii stałego dostępu do sieci Internet w Polsce w 2006 roku pod względem popularności, zaraz po technologii xDSL, znalazła się technologia TVK. W ostatnim roku średnio co czwarty internauta uzyskiwał stały dostęp do sieci Internet właśnie za pomocą modemu telewizji kablowej. Liczba osób korzystających z omawianej technologii w latach 2005-2006 wzrosła z początkowych 520 000 do ponad 721 000. Oznacza to wzrost o ok. 39%.



Źródło: Opracowanie własne UKE

Wszyscy spośród analizowanych dostawców usług dostępu do sieci Internet w technologii TVK za wyjątkiem ICP Sp. z o.o. są jednocześnie operatorami telewizji kablowej. Z danych wynika, iż średni wskaźnik wzrostu liczby Internautów dla zaprezentowanych przedsiębiorców telekomunikacyjnych był wyższy od średniej dla tego sektora i wyniósł w 2006 roku ok. 53%. Największą dynamikę odnotowała Toya Sp. z o.o. oraz UPC Polska Sp. z o.o., odpowiednio 73% i 68%. Najmniej nowych abonentów zdobyła ICP Sp. z o.o., przyrost wyniósł niecałe 26%. Na koniec 2006 roku abonenci dostępu do Internetu aż w trzech spółkach, tj. UPC, Multimedia i Aster, przekroczyli liczbę 100 tysięcy, z czego w pierwszej – UPC liczba Internautów przekroczyła 200 tysięcy.

Poniżej przedstawione zostały udziały analizowanych spółek w rynku dostępu do Internetu za pomocą modemów telewizji kablowej. Udziały w rynku sześciu spośród analizowanych spółek wzrosły w ciągu ostatniego roku z 75% do 82%.



Źródło: Opracowanie własne UKE

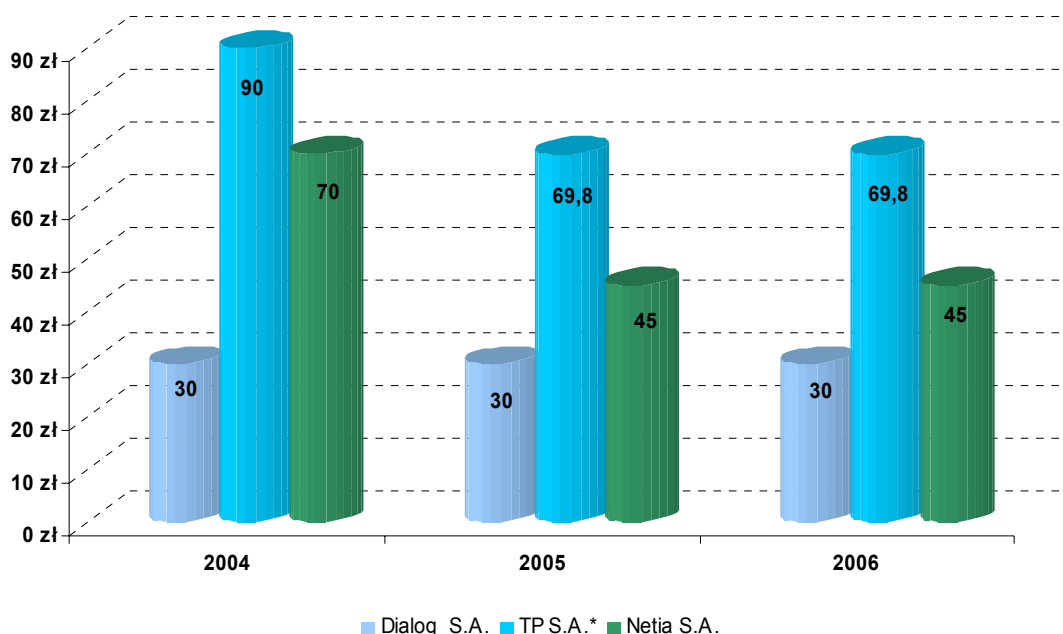
Mimo tego, że wszyscy przedsiębiorcy odnotowali wzrost liczby abonentów dostępu do Internetu, jednak tempo zmian była zróżnicowane. W wyniku tego cztery spółki zwiększyły swoje udziały w rynku, UPC o 4%, Multimedia o 2%, Aster i Vectra o 1%. Spółka Toya utrzymała swoje udziały na niezmiennym poziomie, natomiast Spółce ICP udziały spadły o 1%. Największym operatorem telewizji kablowej w Polsce i jednocześnie największym dostawcą usług dostępu do Internetu w technologii TVK była UPC Polska Sp. z o.o., z udziałami w tym rynku na poziomie 28%.

## 6.4. Ceny na rynku

### 6.4.1. Ceny dostępu dial-up

W roku 2006 ceny pakietów zryczałtowanych na dostęp dial-up do sieci Internet nie zmieniły się. Wszyscy najwięksi operatorzy telefonii stacjonarnej oferowali usługi dostępu wdzwanianego w tych samych cenach co w roku 2005. Najtańszą ofertę pakietu 50 godzinnego miała w swojej ofercie Telefonii Dialog S.A., a jego koszt sięgał 30 zł. Netia S.A. natomiast oferowała ten sam pakiet godzin już w cenie o dokładnie 50 % wyższej, tj. za 45 zł. Cena podobnego pakietu w TP S.A. była najdroższa, koszt takiej usługi sięgał ok. 68 zł i było to aż o ok. 130% drożej niż w Telefonii Dialog S.A.

Ceny (bez VAT) pakietu 50h za dostęp do Internetu poprzez Dial-up największych operatorów telefonii stacjonarnej w latach 2004-2006



\* - TP S.A. nie oferuje pakietu 50h, dlatego cena została uśredniona dla Pakietu 40h i 10h.

Źródło: Opracowanie własne UKE

### 6.4.2. Ceny dostępu szerokopasmowego (w tym promocje)

#### Oferty standardowe

Najwięksi operatorzy telekomunikacyjni, którzy świadczyli usługi dostępu szerokopasmowego, w 2006 roku nie obniżali opłat abonamentowych za swoje usługi w cennikach standardowych. Zestawienie wysokości kosztów abonamentów usług dostępu do sieci Internet zostało opracowane na podstawie opłat zawartych w standardowych cennikach wszystkich operatorów.

Zestawienie opłat abonamentowych za usługi dostępu do sieci Internet w ofercie standardowej poszczególnych operatorów (ceny w PLN z VAT). Ceny wg stanu na dzień 31 grudnia danego roku.

Operator	256 kbit/s		512 kbit/s		1 Mbit/s		2 Mbit/s	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
TP S.A.	125,66	125,66	168,36	168,36	228,14	228,14	248,88	248,88
Dialog S.A.	120,78	b.o.*	120,78	120,78	181,78	181,78	303,78	303,78
NETIA S.A.	85,40	85,40 <sup>1</sup>	134,20 <sup>2</sup>	134,20 <sup>2</sup>	170,80	170,80	b.o.*	231,80
UPC Sp. z o.o.	89,00	b.o.*	b.o.*	89,00	114,00	114,00	169,00	169,00 <sup>3</sup>
VECTRA S.A.	85,00	69,00	100,00	95,00	125,00	110,00	b.o.*	130,00
Multimedia Polska S.A.	99,00 <sup>3</sup>	77,99	119,00 <sup>5</sup>	95,99	145,00	138,99	b.o.*	239,97
Aster City Cable Sp z o.o.	97,00	97,00	107,01	107,01	141,00	b.o.*	167,01 <sup>6</sup>	144,00

\* b.o. – brak danej usługi w ofercie operatora

<sup>1</sup> przepływność 320 kbit/s

<sup>2</sup> przepływność 640 kbit/s

<sup>3</sup> przepływność 3 Mbit/s

<sup>4</sup> przepływność 200 kbit/s

<sup>5</sup> przepływność 400 kbit/s

<sup>6</sup> przepływność 1,5 Mbit/s

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów

Porównując opłaty w 2006 r. zawarte w standardowych cennikach wybranych operatorów z opłatami na koniec 2005 roku nie zauważa się znaczących zmian. Można stwierdzić zastój cen w poszczególnych opcjach przepustowości. Żaden z operatorów telefonii stacjonarnej nie obniżył swoich cen w 2006 roku na usługi internetowe. Można jedynie zauważyć niewielkie spadki opłat za usługi szerokopasmowe wśród operatorów TVK, trzech przedsiębiorców telekomunikacyjnych, Vectra, Multimedia i Aster, obniżyło wysokość opłat abonamentowych za swoje usługi. Jak wynika z analizy skali obniżek, największe różnice z reguły dotyczyły mniejszych przepustowości. Multimedia Polska S.A. zredukowała miesięczne opłaty za przepływności 256 i 512 kbit/s odpowiednio o 21 i 23 zł, a 1 Mbit/s jedynie o 6 zł. Z kolei Vectra S.A. zmniejszyła abonament za usługę z przepustowością 256 kbit/s o 16 zł, 512 kbit/s o 5 zł., natomiast 1Mbit/s o 15zł. Jedynie w Aster opłata za łącze 2 Mbit/s spadła o 26 zł.

Jak wynika ze standardowych cenników najwyższe opłaty za porównywalne przepustowości pobiera TP S.A. Wyjątkiem jest oferta usługi z przepływnością 2 Mbit/s, którą w najwyższej cenie świadczyła Telefonia Dialog S.A. Natomiast najtańsze usługi oferowała Vectra S.A. i to we wszystkich opcjach prędkości łącza. Oferta TP S.A., w porównaniu do oferty Vectry, była dwukrotnie droższa.

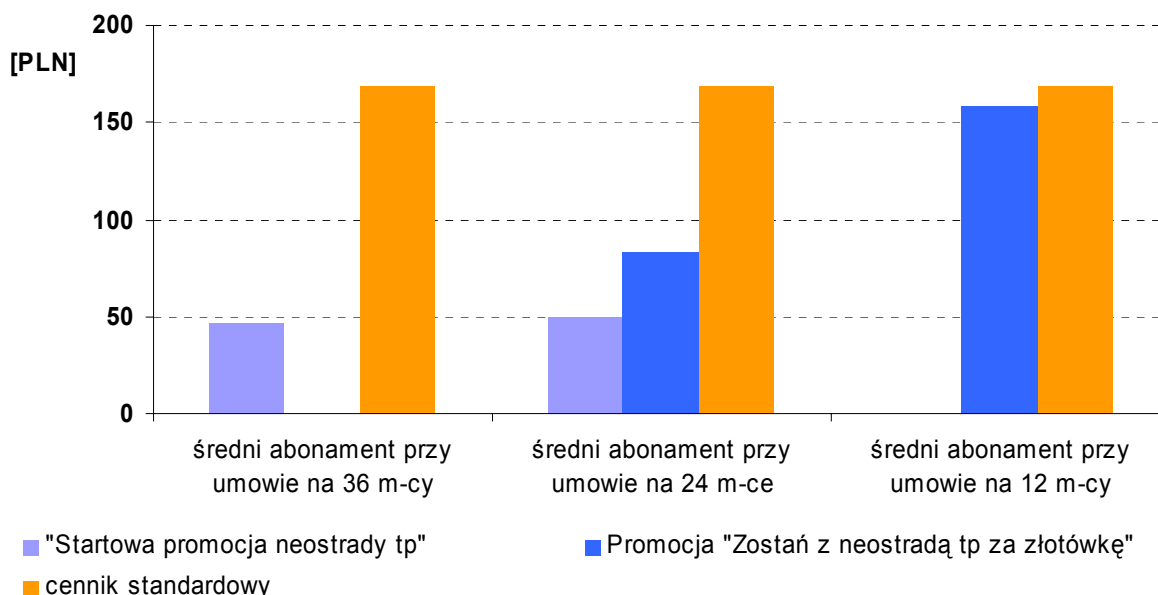
## Oferty promocyjne

Wyraźna stagnacja cen w ofertach podstawowych poszczególnych operatorów spowodowała, iż zachętami do skorzystania z ich usług stały się ciągłe oferty promocyjne z dużo bardziej atrakcyjnymi opłatami, ale wiążące się z reguły z podpisywaniem umowy na czas określony od 12 do nawet 39 miesięcy (w przypadku Telefonii Dialog S.A.). Takie praktyki mają na celu związanie klienta z danym przedsiębiorcą na jak najdłuższy czas, gdyż dzięki takiemu podejściu operator może zaplanować swoje przyszłe przychody i wydatki. Sytuacja regulacyjna przyczyniła się do konieczności ciągłej walki o klienta, a przy umowach na 12, 24 czy nawet 39 miesięcy przedsiębiorca telekomunikacyjny ma większą pewność, że abonent związany z operatorem długoterminową umową, nie zrezygnuje z usługi przed terminem określonym w umowie, gdyż ta rezygnacja wiązałaby się z wysokimi karami umownymi. Najczęściej wysokość kar jest równa różnicy cen pomiędzy ofertą standardową a promocyjną.

W promocjach obowiązujących jeszcze w połowie roku brakowało ofert na niższe przepustowości, tylko Multimedia Polska S.A. i Netia S.A. oferowały na warunkach promocyjnych usługi o przepływnościach mniejszych niż 512 kbit/s w stronę abonenta. Jednak już w październiku do tego grona dołączył również operator zasiedziały – TP S.A., który promocją objął również usługi o przepływności 256 kbit/s.

Poniżej przedstawiono zestawienie opłat abonamentowych za usługi dostępu do sieci Internet w ofertach standardowych i promocyjnych TP S.A., grupa usług o przepływności 512 kbit/s (ceny w PLN z VAT).

**Opłaty abonamentowe za usługi dostępu do sieci Internet w ofertach standardowych i promocyjnych TP S.A., grupa usług o przepływności 512 kbit/s (ceny w PLN z VAT, 2006).**

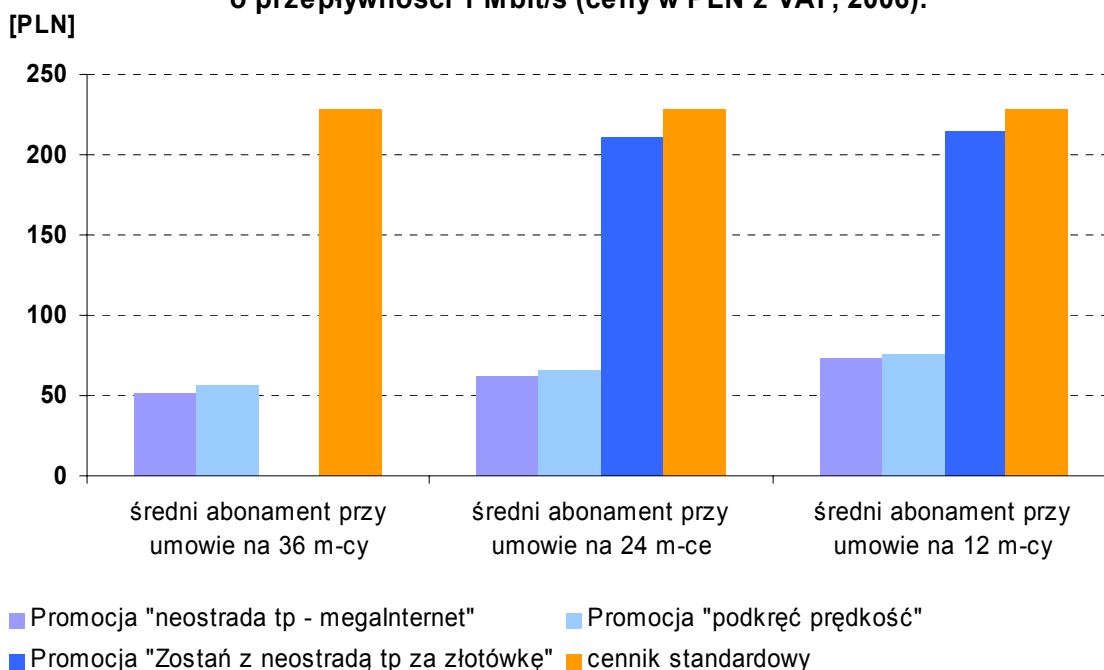


Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Z powyższych danych wynika, iż najniższy abonament w opcji 512 kbit/s występował w przypadku umowy na najdłuższy okres tj. 36 miesięcy. W trakcie umowy na 3 lata abonent wybierając „startową promocję neostrady tp” zapłacił średnio 46,67 zł miesięcznie, stanowiło to niecałe 28% kosztów oferty standardowej na czas nieokreślony. Decydując się na umowę

na okres 24 miesięcy klient miał do wyboru już obie promocje. Jednak niższą średnią opłatą miesięczną charakteryzowała się ponownie „startowa promocja neostrady tp”, dzięki której abonent zapłacił jedynie niecałe 30% kwoty wynikającej z oferty standardowej. W tym przypadku abonent ma szansę zaoszczędzić w ciągu 24 miesięcy trwania umowy ok. 2852,64 zł.

**Opłaty abonamentowe za usługi dostępu do sieci Internet  
w ofertach standardowych i promocyjnych TP S.A., grupa usług  
o przepływności 1 Mbit/s (ceny w PLN z VAT, 2006).**

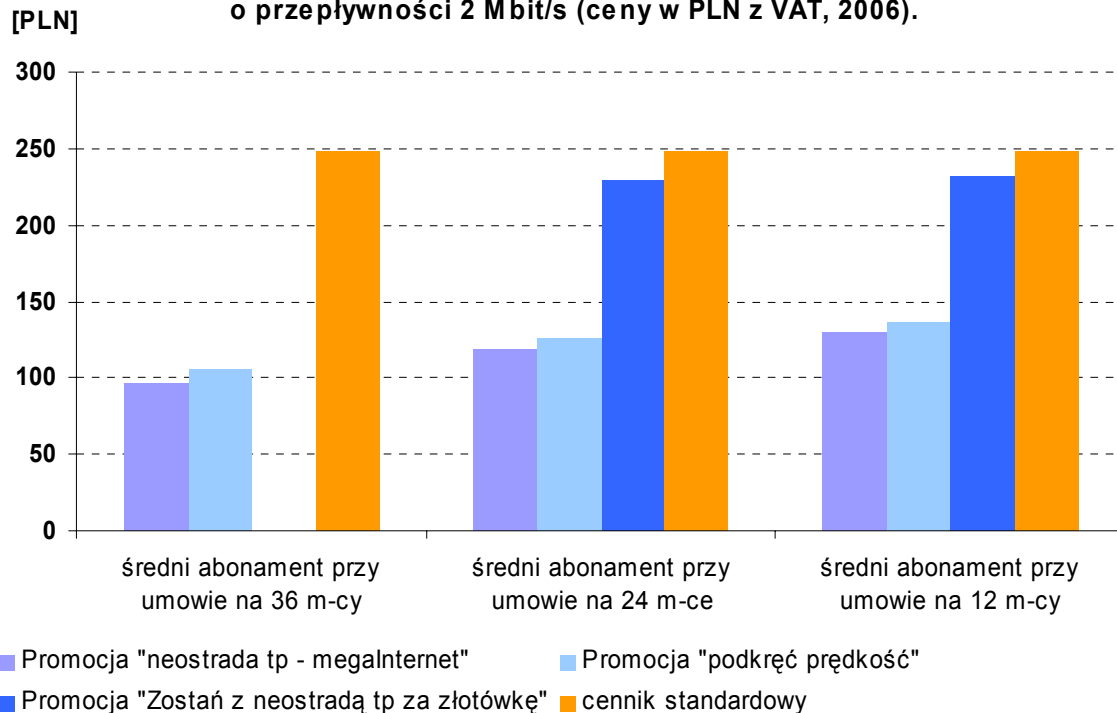


Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Najbardziej korzystną cenowo ofertą TP S.A. za łącze o przepustowości 1 Mbit/s była promocja „neostrada tp – megalInternet”, w której średni abonament w ciągu 36 miesięcy trwania umowy wynosił 51,33 zł. W ciągu trzech lat oszczędności wynikające z wyboru tej opcji w stosunku do oferty standardowej na czas nieokreślony sięgną niebagatelnej kwoty 6365,04 zł. Niewiele wyższą kwotę abonamentu należało zapłacić w przypadku promocji „podkręć prędkość”. W promocji tej miesięczne koszty w ciągu 3 lat wyniosą 56 zł. Analizując oferty na okres 24 i 12 miesięcy, klienci mieli do wyboru aż trzy promocje. Najtańszą z nich, podobnie jak wyżej, okazała się promocja „neostrada tp – megalInternet”, która w porównaniu do umowy na czas nieokreślony pozwala, ze średnim abonamentem w wysokości 61,88 zł (umowa na 24 miesiące), oszczędzić miesięcznie 166,27 zł – co w ciągu dwóch lat trwania umowy stanowi kwotę 3990,48 zł.



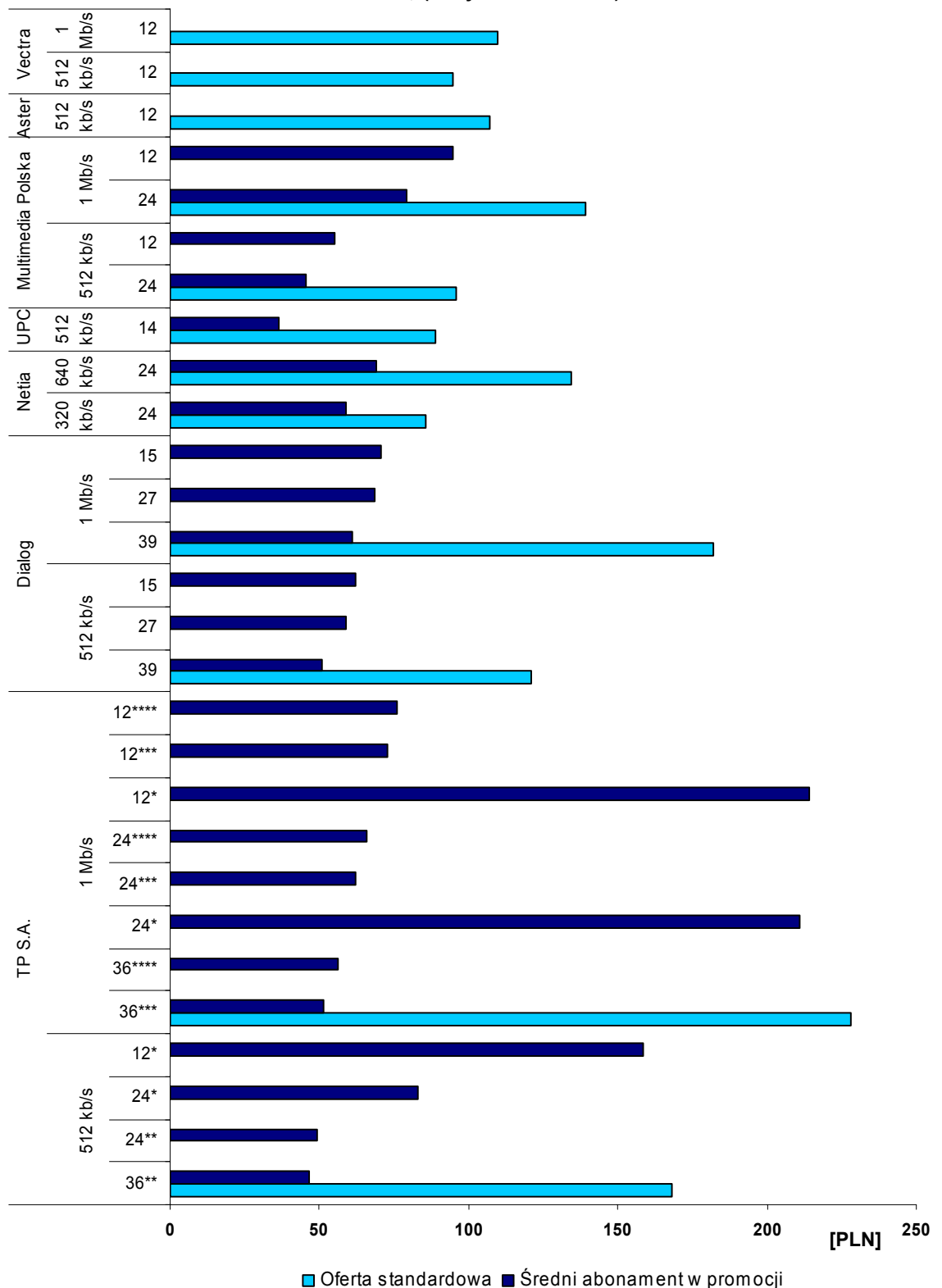
**Opłaty abonamentowe za usługi dostępu do sieci Internet  
w ofertach standardowych i promocyjnych TP S.A., grupa usług  
o przepływności 2 Mbit/s (ceny w PLN z VAT, 2006).**



Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatora

Stałe łącze o przepływności 2 Mbit/s było najtańsze w promocji „neostrada tp – megalInternet” i przy wariantach umów na 36 miesięcy. Abonament w tej ofercie wynosił niewiele ponad 97 zł – co stanowiło ok. 40% wysokości abonamentu z cennika standardowego. Dzięki temu abonenci mogli w ciągu trzech lat zaoszczędzić kwotę 5461,32 zł. Promocja megalInternet oferowała również najtańsze abonamenty wśród analizowanych propozycji jeśli chodzi o opcje umów na 24 i 12 miesięcy. W pierwszym przypadku średni abonament wynosił 118,13 zł natomiast przy umowie na 12 miesięcy wzrastał do kwoty 130,34 zł miesięcznie. Z kolei promocja „podkręć prędkość” oferowała w 24 miesięcznym okresie trwania umowy abonament w wysokości 126 zł, natomiast w 12 miesięcznym kwota miesięcznych obciążeń z tytułu abonamentu wzrastała do 136 zł. Oferta „Zostań z neostradą tp za złotówkę” niewiele różniła się od oferty standardowej na czas nieokreślony, przy umowie na 24 i 12 miesięcy abonament wynosił odpowiednio 229,21 zł i 231,60 zł. Tak więc promocja ze złotówką w nazwie nie była ofertą atrakcyjną cenowo dla potencjalnego abonenta chcącego korzystać z łącza o większej przepływności.

**Porównanie wysokości średnich abonamentów w promocji i w ofercie standardowej poszczególnych operatorów, grupa usług o przepływnościach do 1 Mbit/s, (ceny w PLN z VAT).**



- \* - promocja "Zostań z neostradą tp za złotówkę"
- \*\* - Startowa promocja neostrady tp"
- \*\*\* - Promocja "neostrada tp -megalInternet"
- \*\*\*\* - Promocja "Podkręć prędkość"

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów

Oferty promocyjne w analizowanym przedziale przepływności były zdecydowanie tańsze niż te oferowane w cennikach standardowych poszczególnych operatorów. W niektórych przypadkach średni abonament w promocji był ponad czterokrotnie tańszy od tego podstawowego. Taka sytuacja miała miejsce w przypadku oferty TP S.A. na usługę 1 Mbit/s, zarówno w promocji „neostrada tp - megalInternet” jak i „podkręć prędkość”. Oferty te były jednocześnie najtańszymi spośród analizowanych propozycji jeśli chodzi o przepływność 1 Mbit/s. Przy umowie na 36 miesięcy, w pierwszej z ofert, abonament w promocji wynosił zaledwie 22,5% abonamentu standardowego natomiast w przypadku drugiej oferty stanowił niewiele więcej bo 24,5%. Oznacza to, że korzystając z w/w promocji i decydując się jednocześnie na dość długi okres umowy (3 lata), abonent mógł oszczędzić miesięcznie od 176,81 zł do 172,14 zł, co w przeciągu całego okresu trwania umowy w sumie dawało odpowiednio kwotę 6365,16 zł i 6197,04 zł.

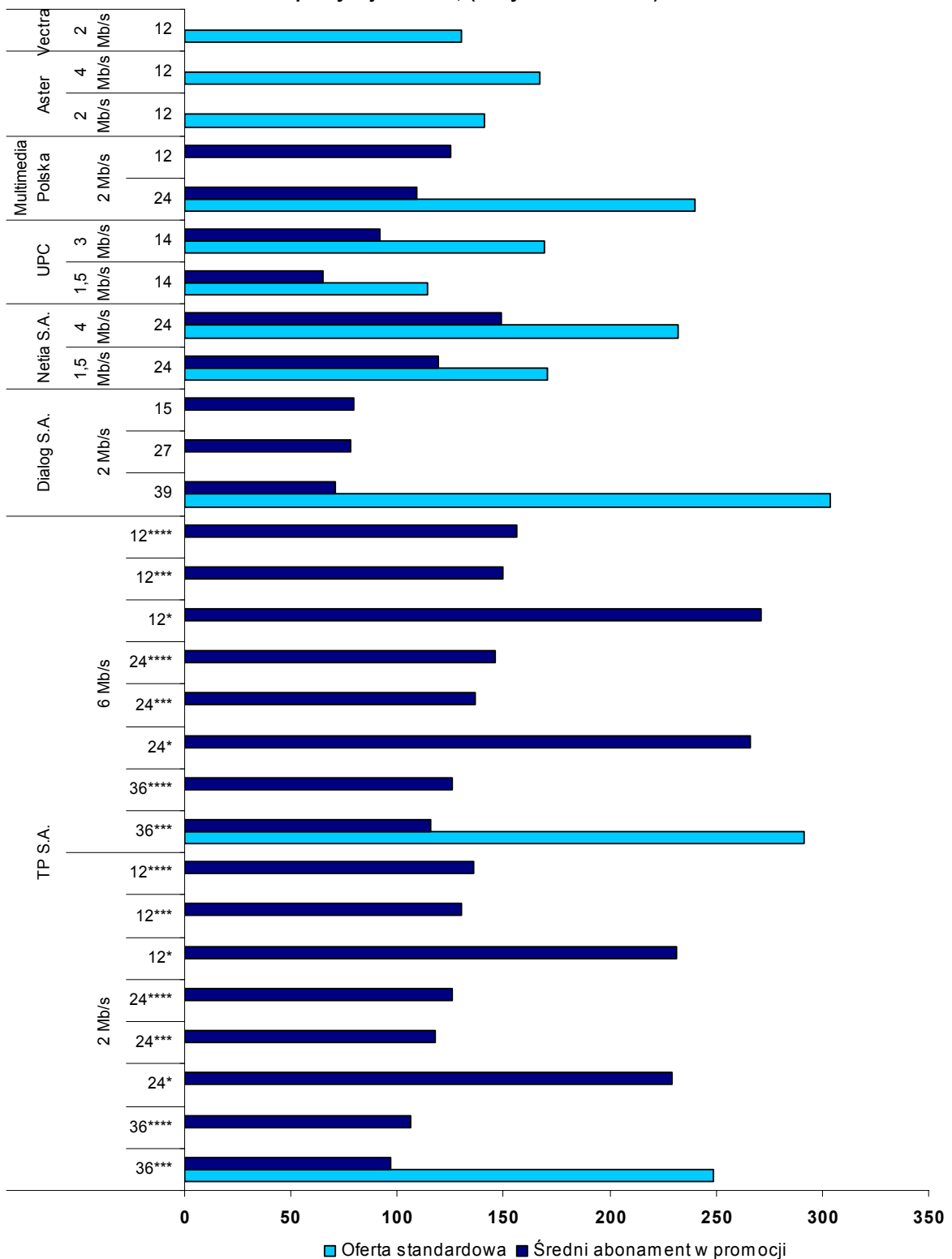
Jednak najtańszą propozycją z przedstawionych ofert okazała się usługa UPC, chello easy z przepływnością 512 kbit/s, której średni abonament wynosi zaledwie 36,21 zł. Przy tym umowa zawierana była na 14 miesięcy, w okresie których przez pierwsze dwa miesiące abonent płacił jedynie 19,5 zł, a od 3 miesiąca opłata wzrastała do 39 zł. Tak więc była to najtańsza, wśród analizowanych podmiotów, dostępna na rynku Polski, oferta usługi szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Za tę samą przepustowość klienci TP S.A. musieli zapłacić od 46,67 zł do 158,60 zł, klienci Dialogu od 50,86 zł do 58,80 zł, a Multimedia Polska S.A. żądała za tę usługę abonamentu w wysokości od 45,50 zł do 55 zł.

W analizowanym okresie zarówno Aster jak i Vectra nie posiadały w swojej ofercie usług dostępu do sieci Internet na zasadach promocyjnych, które dotyczyłyby wyłącznie jednej usługi i nie związane byłyby z dodatkowymi usługami.

W przypadku usług o przepływnościach powyżej 1 Mbit/s abonament promocyjny stanowił średnio 54 % abonamentu z cennika standardowego. Jednak stosunek ten był bardzo zróżnicowany w poszczególnych ofertach operatorów i wahał się od 23 % do 93 %. Największym zróżnicowaniem cen w danej przepływności charakteryzowała się oferta Telefonii Dialog S.A., której usługa DialNet - 2 Mbit/s, była ponad czterokrotnie tańsza w promocji od tej z cennika podstawowego. Było to spowodowane między innymi tym, iż operator ten miał najwyższe ceny porównując ceny z ofert standardowych. Należy również podkreślić, iż oferta tego przedsiębiorcy była jednocześnie najtańszą wśród prezentowanych ofert o przepływności 2 Mbit/s, abonament za tę usługę, w zależności od okresu na jaki została zawarta umowa, wahał się od 71,18 zł do 79,44 zł przy umowach od 39 do 15 miesięcy. Różnica pomiędzy najtańszą ofertą Dialogu (71,18 zł) a najtańszą ofertą operatora zasiedziałego (97,18zł) wynosiła 26 zł. Średnio abonament promocyjny za usługi z analizowanego przedziału wynosił 137,19 zł. Podobnie jak w poprzednio analizowanym przedziale, najtańszą ofertą była usługa UPC. Abonament w opcji o przepustowości 1,5 Mbit/s, chello light, przy umowie na 14 miesięcy wynosił 65 zł.

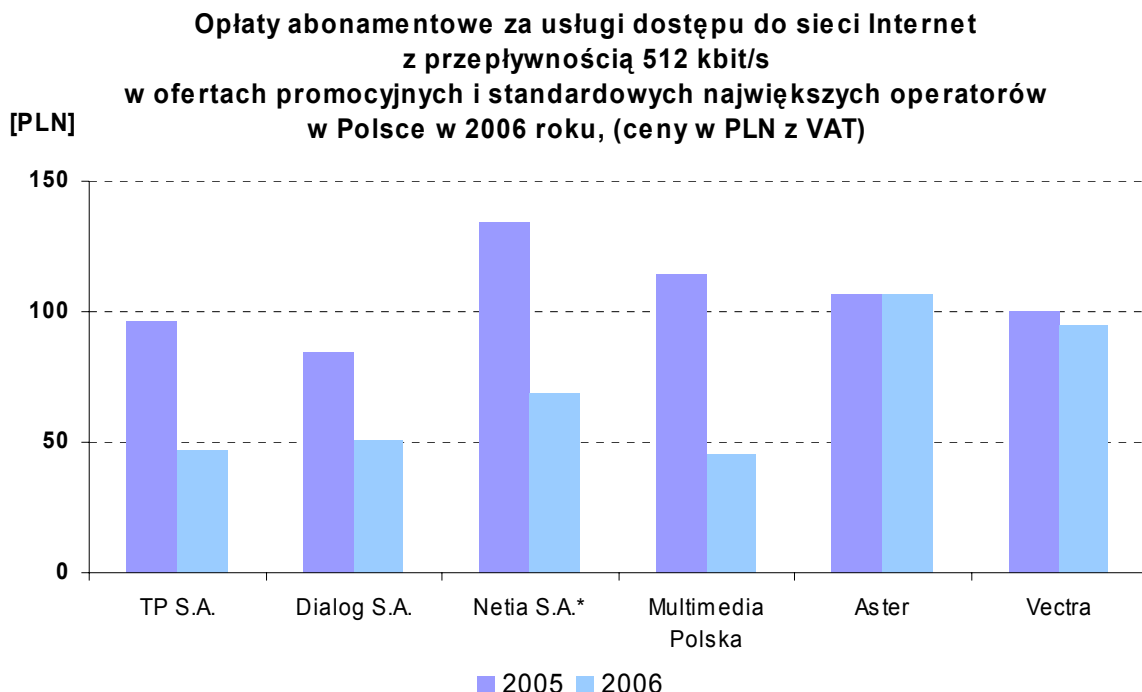
**Porównanie wysokości średnich abonamentów w promocji i w ofercie standardowej poszczególnych operatorów, grupa usług o przepływnościach powyżej 1 Mbit/s, (ceny w PLN z VAT).**



- \* - promocja "Zostań z neostradą tp za złotówkę"
- \*\* - Startowa promocja neostrady tp"
- \*\*\* - Promocja "neostrada tp -megalInternet"
- \*\*\*\* - Promocja "Podkręć prędkość"

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów

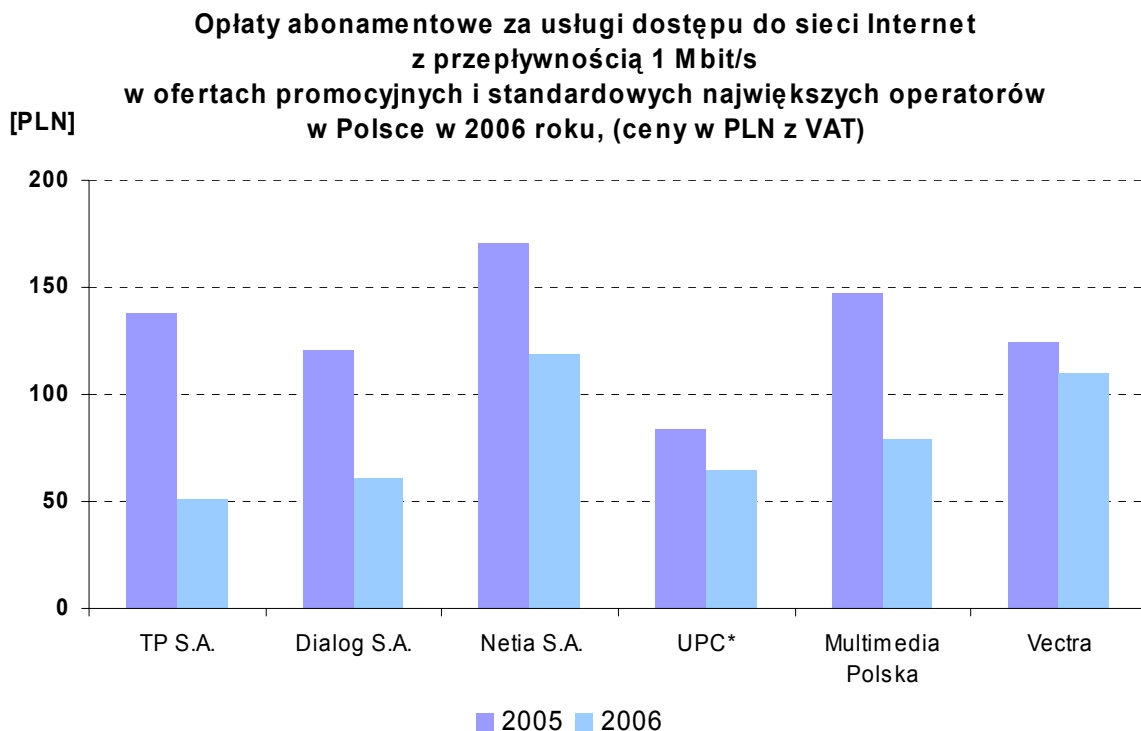
Poniżej zaprezentowane zostały opłaty za usługi dostępu do sieci Internet z przepływnościami 512 kbit/s oraz 1 Mbit/s, do zestawienia wybrano najtańsze oferty z obowiązujących promocji oraz oferty standardowe jeśli dany operator nie oferował usługi dostępu do sieci Internet na zasadach szczególnych.



\* - cena stałego łącza do Internetu z przepływnością 640 kbit/s

Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów

Powyższe dane potwierdzają znaczący spadek cen usług dostępu do sieci Internet w ciągu ostatniego roku. Średnio wyniósł on dla powyższej przepustowości 34,14%. Z uwagi na to, że w zestawieniu znalazły się oferty standardowe Aster i Vectry, jest to wskaźnik nie do końca odzwierciedlający rzeczywisty spadek cen. Bez tych dwóch spółek spadek cen średnio wyniósł 50%. W gronie przedstawionych operatorów najbardziej obniżone zostały opłaty abonamentowe za usługi w Multimedia Polska S.A., spadek cen o ponad 60%, dzięki czemu opłata zmalała z ponad 114 zł do 45,5zł. Operator zasiedziały obniżył na koniec 2006 roku opłatę za łącze 512 kbit/s o blisko 50 zł, co stanowiło zaledwie 48% kwoty płaconej w roku 2005. Z braku danych dotyczących usługi UPC z przepustowością 512 kbit/s za 2005 rok, nie uwzględniono oferty tego operatora w powyższym zestawieniu. Należy jednak zaznaczyć iż w 2006 roku oferta tego właśnie operatora była najtańszą na rynku, abonament miesięczny za przepustowość 512 kbit/s wynosił średnio jedynie 36,21 zł.



\* - cena stałego łącza do Internetu z przepływnością 1,5 Mbit/s

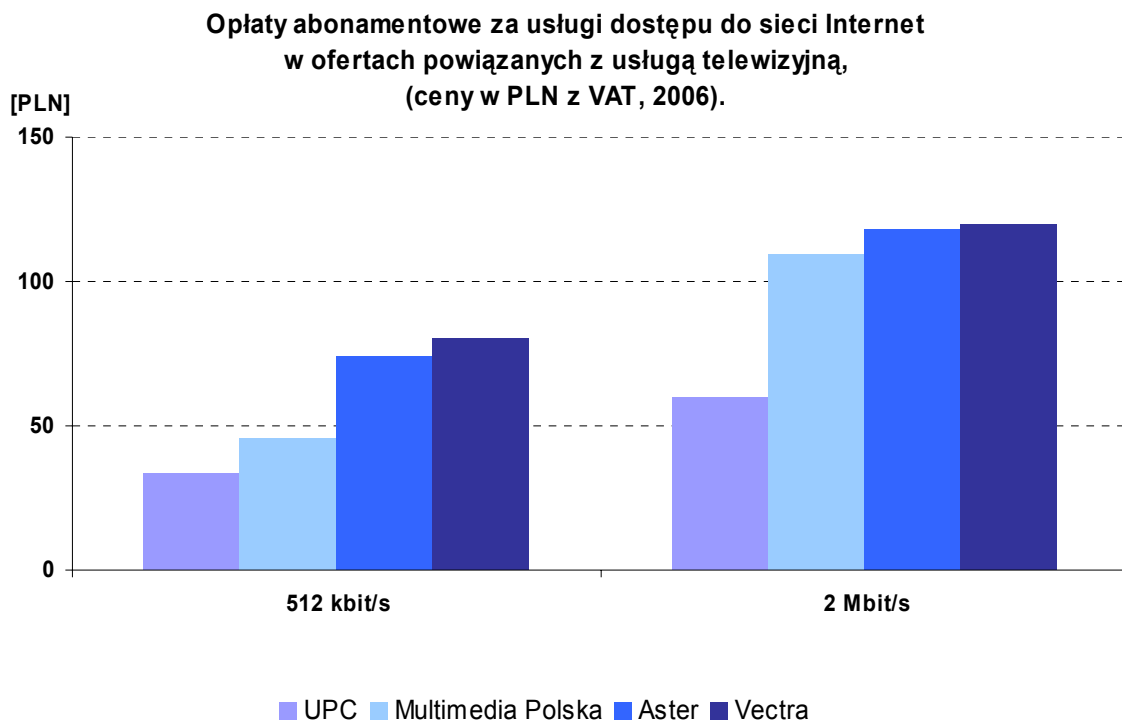
Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów

W grupie usług o przepływnościach 1 Mbit/s ceny opłat abonamentowych w 2006 roku spadły w porównaniu do roku 2005 średnio o 37,26%. Jednak to podobnie jak wcześniej niezbyt dokładnie odzwierciedla rzeczywisty spadek cen, gdyż w zestawieniu znalazła się oferta z cennika standardowego Vectry oraz oferta o podwyższonej przepływności UPC z parametrami 1,5M bit/s. Po wyłączeniu usług wymienionych operatorów wskaźnik spadku cen osiąga poziom 47,24%. Największy spadek cen odnotowała TP S.A., której opłata miesięczna obniżyła się o ponad 86 zł, co stanowi spadek ok. 63%. Jednocześnie oferta operatora zasiedziało go o przepustowości 1 Mbit/s była najtańsza na rynku.

Ważną zmianą z punktu widzenia rozwoju dostępu szerokopasmowego jest tendencja zwiększania przepływności w poszczególnych ofertach operatorów przy jednoczesnym zmniejszaniu za te usługi wysokości opłat abonamentowych. Jest to skutkiem coraz większej konkurencji na tym rynku. Taka tendencja może być również spowodowana chęcią zwiększania przez przedsiębiorców telekomunikacyjnych przychodu uzyskiwanego z jednego abonenta. Niewielka różnica w cenie pomiędzy łączem o niskiej i wysokiej przepustowości skłania klienta do wybrania tej drugiej, co oczywiście przyczynia się do zwiększania przychodów operatorów, ale i do popularyzowania szerokopasmowego Internetu o większych przepływnościach, umożliwiającym skorzystanie z wielu nowoczesnych usług. Należałoby również podkreślić, iż operatorzy zwiększając przepływności, podwyższają jakość świadczonych usług i jednocześnie torują sobie również drogę do tego aby móc oferować w niedalekiej przyszłości szeroką gamę usług dodatkowych nowej generacji takich jak telewizja cyfrowa wysokiej rozdzielczości czy usługi typu video na żądanie.

Wprawdzie, jak wcześniej już wspomniano, nadal podstawowymi usługami w ofertach głównych graczy na tym rynku są odpowiednio usługi telefonii stacjonarnej i telewizji kablowej, to w roku 2006 można było już zauważyć postępującą konwergencję usług. Jako pierwsi na tym polu pojawili się operatorzy telewizji kablowej oferując swoim abonentom, oprócz usługi telewizyjnej, również usługi telefonii stacjonarnej jak i usługi dostępu do sieci

Internet, z większym naciskiem na tę ostatnią. W związku z tym na rynku pojawiły się oferty zachęcające do skorzystania już nie tylko z jednej usługi telekomunikacyjnej ale z całego pakietu usług. Wśród abonentów najbardziej popularnym pakietem usług, z którego najchętniej korzystają było połączenie usługi telewizyjnej z usługą dostępu do Internetu. Poniżej zostało przedstawione zestawienie ww. pakietów oferowanych przez największe sieci kablowe w Polsce. W zestawieniu ujęte zostały opłaty z ofert promocyjnych jak i ofert standardowych, jeśli operator w tym czasie nie oferował swoich usług na zasadach szczególnych.



Źródło: opracowanie własne UKE na podstawie cenników operatorów

Zasadą stało się, że klient, który podpisując umowę z operatorem na świadczenie usługi dostępu do sieci Internet, zdecydował się dodatkowo zawrzeć umowę na usługę telewizyjną, mógł liczyć na różnego rodzaju rabaty. Z powyższych danych wynika, iż wysokości miesięcznych abonamentów za usługi dostępu do Internetu przy jednoczesnym korzystaniu z usługi telewizyjnej były bardzo zróżnicowane. Najtańszą usługę dostępu do Internetu oferował operator telewizji kablowej UPC, zarówno w przypadku przepływności 512 kbit/s jak i 2 Mbit/s. Z kolei najdroższą ofertę w tym zakresie posiadała Vectra, była ona dwukrotnie droższa od oferty UPC.

## 7. Dzierżawa łączy

### 7.1. Charakterystyka rynku

Według definicji zawartej w nieobowiązującej już ustawie Prawo telekomunikacyjne z dnia 21 lipca 2000 roku dzierżawa łączy telekomunikacyjnych jest to usługa polegająca na zapewnieniu możliwości transmisji sygnałów pomiędzy określonymi punktami sieci telekomunikacyjnej, bez komutacji wykonywanej na żądanie użytkownika lub przez niego nadzorowanej i z zachowaniem tej samej postaci sygnałów: wejściowego i wyjściowego. Definicja podana powyżej wywodzi się m.in. z definicji podanej w dokumencie ETSI EN 300 288 V1.2.1 (2001-07), określającym wymagania techniczne i zasady testowania interfejsów sieciowych w ramach zasady ONP (sieci otwartej). W obecnie obowiązującej ustawie Prawo telekomunikacyjne z dnia 16 lipca 2004 roku nie została zawarta definicja usługi dzierżawy łączy.

Dzierżawa łączy telekomunikacyjnych była objęta zakresem ustawy z dnia 21 lipca 2000 r. Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. Nr 73, poz. 852 z późn. zm.). W Polsce operatorem o znaczącej pozycji na rynku dzierżawy łączy jest TP S.A., która decyzją Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji nr DRT-WK-61/2001 z dnia 31 grudnia 2001 r., została uznana za operatora o pozycji dominującej na krajowym rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych. Wskutek nowelizacji ww. ustawy, dokonanej ustawą z dnia 22 maja 2003 r. o zmianie ustawy – Prawo telekomunikacyjne oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz. U. z 2003 r., Nr 113, poz. 1070), podmioty o pozycji dominującej stały się z mocy prawa podmiotami o znaczącej pozycji rynkowej. W myśl art. 61 ust. 1 Prawa telekomunikacyjnego z dnia 21 lipca 2000 r., operatorzy o znaczącej pozycji rynkowej w zakresie świadczenia usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych byli obowiązani do jej świadczenia zgodnie z wymaganiami określonymi w art. 53 ust. 1 ustawy Prawo telekomunikacyjne z dnia 21 lipca 2000 r. oraz w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 29 kwietnia 2004 roku w sprawie usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych. Na TP S.A. został nałożony obowiązek zapewnienia minimalnego zestawu łączy dzierżawionych.

Ponadto w wyniku wejścia w życie ustawy z dnia 16 lipca 2004 roku Prawo telekomunikacyjne, na podstawie art. 47 ust. 9, weszło w życie rozporządzenie z dnia 11 sierpnia 2005 roku w sprawie zakresu usługi zapewnienia minimalnego zestawu łączy dzierżawionych.

Ww. rozporządzenie z dnia 11 sierpnia 2005 roku określa zakres usługi obejmującej zapewnienie minimalnego zestawu łączy dzierżawionych oraz ich parametry techniczne.

Minimalny zestaw łączy dzierżawionych w rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 11 sierpnia 2005 roku obejmował następujące łącza:

- cyfrowe łącza telekomunikacyjne klasy standardowej, o przepływnościach:  $n \times 64$  kbit/s (gdzie  $n = 1 \dots 31$ ), 34 Mbit/s, 140 Mbit/s lub 155 Mbit/s,
- cyfrowe łącza telekomunikacyjne klasy standardowej, o przepływności 2048 kbit/s, podzielonej na kanały po 64 kbit/s (łącza strukturalne 2 Mbit/s)
- cyfrowe łącza telekomunikacyjne klasy standardowej, o przepływności 2048 kbit/s, niepodzielonej na kanały (łącza niestrukturalne 2 Mbit/s)
- dwuprzewodowe i czteroprzewodowe analogowe łącza telekomunikacyjne dla pasma 300 Hz – 3400 Hz o zwykłej i specjalnej jakości – w przypadku operatorów publicznych stacjonarnych sieci telefonicznych.

Także na podstawie przepisów ww. ustawy wydane zostało rozporządzenie w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji



Telekomunikacji i Poczty. W rozporządzeniu tym został określony m.in. rynek detalicznej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych czyli rynek świadczenia usługi zapewnienia części lub całości minimalnego zestawu łączy dzierżawionych o przepustowości do 2 Mbit/s włącznie.

Ważnym wydarzeniem w 2006 roku na rynku dzierżawy łączy było przejęcie kontroli przez jednego z największych przedsiębiorców telekomunikacyjnych występujących na tym rynku, a mianowicie Netię S.A., nad innym, mniejszym operatorem świadczącym usługę dzierżawy łączy czyli Pro Futuro S.A. W lipcu 2006 r. Spółka Netia S.A. nabyła 100% akcji Pro Futuro S.A., stając się tym samym jedynym akcjonariuszem Spółki. Netia S.A. zakupiła akcje Pro Futuro S.A. od dotychczasowych udziałowców:

- NFI Jupiter S.A. (75,87% akcji)
- dataCom S.A. (16% akcji)
- Polskie Towarzystwo Ubezpieczeniowe S.A. (8,13% akcji).

Ostateczne nabycie akcji Pro Futuro S.A. nastąpiło po uzyskaniu przez Netię S.A. zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta.

Największymi operatorami działającymi w 2006 roku na rynku detalicznej dzierżawy łączy, pod względem osiągniętych przychodów, byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.,
- Exatel S.A.,
- Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.,
- Netia S.A.,
- GTS Energis Sp. z o.o.,

Oferta skierowana do klientów tego rynku polega na udostępnieniu klientowi stałego, dedykowanego łącza o określonych parametrach transmisji sygnału pomiędzy dwoma wskazanymi lokalizacjami.

W ramach tej usługi oferowane są następujące rodzaje usług:

- łącza cyfrowe (n x 64 kbit/s, 2 Mbit/s, powyżej 2 Mbit/s);
- łącza analogowe dla pasma 300 - 3400 Hz zwykłej jakości, radiofoniczne oraz teleinformatyczne wolnej transmisji danych;
- lambda DWDM (dzierżawa długości fali optycznej w światłowodzie).

## **7.2. Wartość rynku**

W 2006 roku ogólna wartość rynku detalicznej dzierżawy łączy szacowana przez UKE wyniosła niemal 347 milionów złotych. W stosunku do roku 2005, w którym łączne przychody wynosiły ponad 372 miliony złotych, w 2006 roku przychody z dzierżawy łączy na detalicznym rynku łączy dzierżawionych spadły o około 24 miliony złotych. Stanowi to spadek w wysokości około 7%.

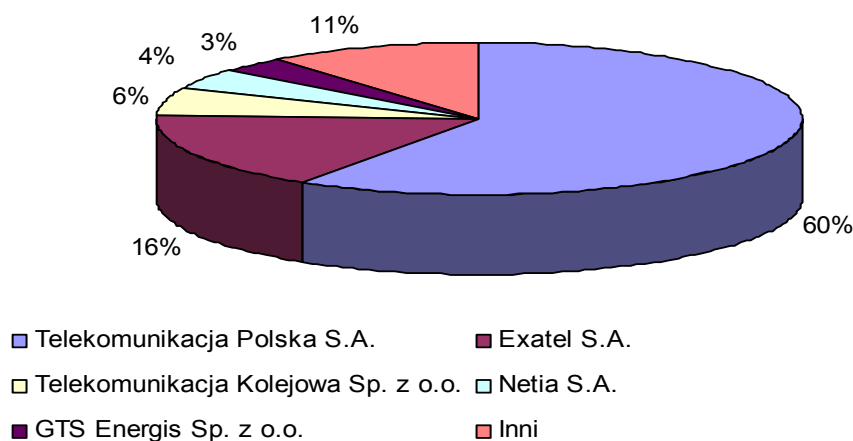
## **7.3. Struktura rynku**

Na rynku detalicznej dzierżawy łączy w latach 2002-2006 przedsiębiorcą telekomunikacyjnym, który miał największy udział w tym rynku, była TP S.A. Przedsiębiorca

ten od 2002 roku bezsprzecznie zajmuje pierwszą pozycję pod względem przychodów jak i liczby łączy dzierżawionych na detalicznym rynku łączy dzierżawionych. Mimo, iż operator ten posiada największe udziały w opisywanym rynku, z roku na rok maleje jego udział w tym rynku. Coraz większy udział w opisywanym rynku zyskują operatorzy alternatywni tacy jak Exatel S.A., Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o., GTS Energis Sp. z o.o. czy też Netia S.A. Spadek udziałów TP S.A. w detalicznym rynku łączy dzierżawionych jest sygnałem zwiększającej się konkurencji na tym rynku. Do zwiększenia się konkurencyjności tego rynku przyczyniły się bezsprzecznie regulacje oraz działania, jakie podjął Prezes UKE.

Poniżej zostały przedstawione udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem przychodów w detalicznym rynku łączy dzierżawionych w 2006 roku.

**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem przychodów z łączy dzierżawionych w detalicznym rynku łączy dzierżawionych w 2006 roku**

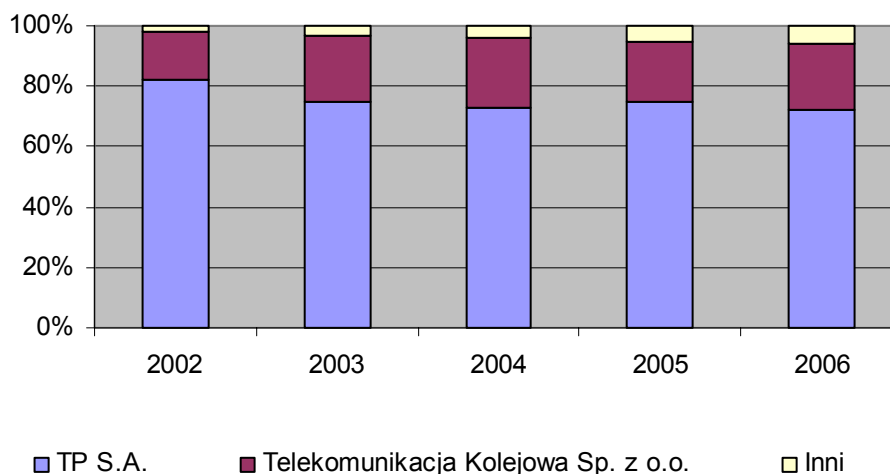


Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych za 2006 rok.

Aby lepiej zobrazować sytuację na detalicznym rynku łączy dzierżawionych poniżej zostały przedstawione udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem przychodów oraz liczby łączy w poszczególnych kategoriach łączy.

Poniżej zostały przedstawione udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z dzierżawionych łączy analogowych w latach 2002-2006.

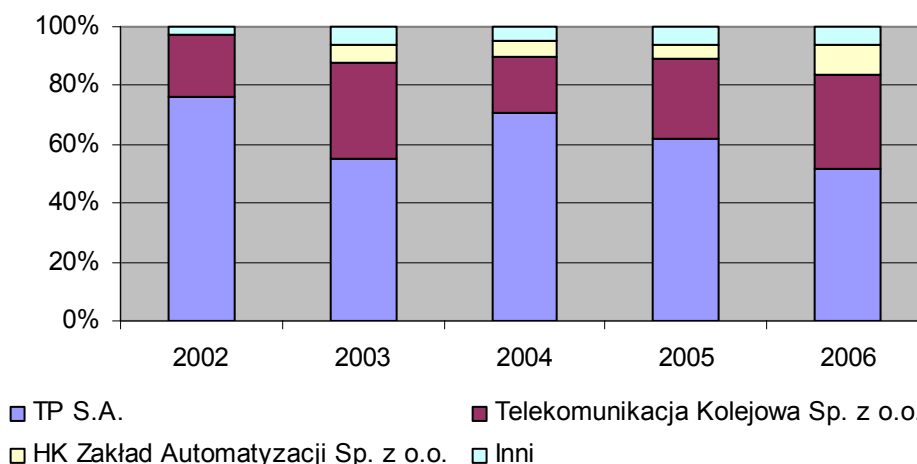
**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy analogowych w latach 2002-2006.**



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Powyższe dane wskazują, iż w omawianym okresie udział TP S.A. w rynku detalicznej dzierżawy łączy kształtował się na bardzo wysokim poziomie. Udział tego operatora w tym segmencie rynku pod względem przychodów z łączy analogowych w całym badanym okresie nie spadł poniżej 70%. Świadczy to o bardzo silnej pozycji tego operatora w tym segmencie rynku. Operator ten, spośród innych operatorów działających na rynku telekomunikacyjnym w Polsce, posiada największą sieć telekomunikacyjną opartą o łącza miedziane. Dzięki najlepiej rozbudowanej infrastrukturze dostępowej może ona zaoferować swoje usługi większej liczbie klientów, niż mogą to zrobić operatorzy alternatywni. TP S.A. w przypadku dzierżawy łączy analogowych bardzo często nie musi zestawiać nowych łączy do klienta, który chce skorzystać z usługi dzierżawy łączy. Dzieje się tak, ponieważ w wielu przypadkach dysponuje ona już łączem dostępowym do siedziby klienta. Taka sytuacja sprawia, iż operator ten ma przewagę nad innymi operatorami alternatywnymi, którzy chcąc zestawiać takie łącze będą musieli wybudować zupełnie nowe łącze do klienta lub wydzierżawić takie łącze od TP S.A. a następnie oddzierżawić je klientowi. Powyższe czynniki mają zatem znaczny wpływ na pozycję TP S.A. w rynku detalicznej dzierżawy łączy pod względem przychodów z analogowych łączy dzierżawionych. Silną pozycję tego operatora potwierdzają również udziały w tym segmencie rynku pod względem liczby dzierżawionych łączy analogowych.

**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy analogowych w latach 2002-2006**

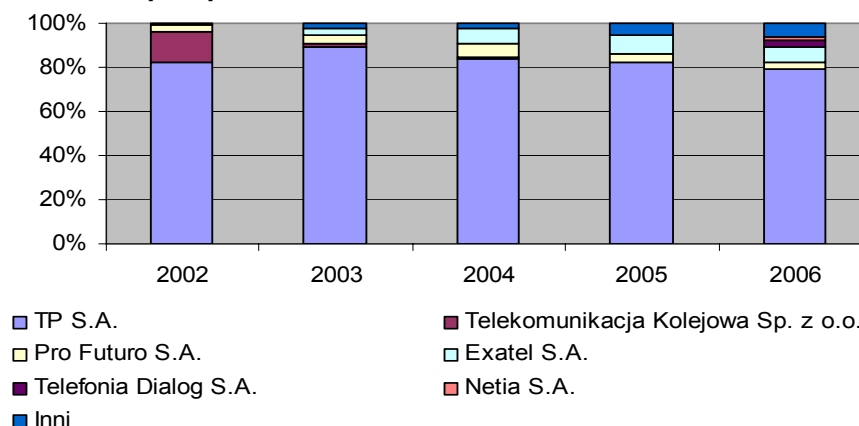


Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Także udziały TP S.A. pod względem liczby dzierżawionych łączy analogowych wskazują jednoznacznie, iż to ten operator posiada najsilniejszą pozycję w tym segmencie łączy dzierżawionych. W latach 2002-2006 udział tego operatora pod względem liczby łączy nie spadł poniżej 50%. Mimo, iż udział liczony liczbą dzierżawionych łączy analogowych jest mniejszy niż w przypadku udziałów pod względem uzyskanych przychodów z tych łączy to i tak jednoznacznie wskazują one na to, iż to TP S.A. ma największy udział w tym segmencie detalicznego rynku łączy dzierżawionych.

Kolejnym segmentem opisywanego rynku, w którym największy udział zarówno pod względem posiadanej liczby dzierżawionych łączy jak i pod względem uzyskanych z tego tytułu przychodów należał do TP S.A., były łącza cyfrowe o przepustowości do 2 Mbit/s. Udziały przedsiębiorców telekomunikacyjnych w tym segmencie rynku w latach 2002-2006 pod względem uzyskanych przychodów zostały przedstawione na poniższym wykresie.

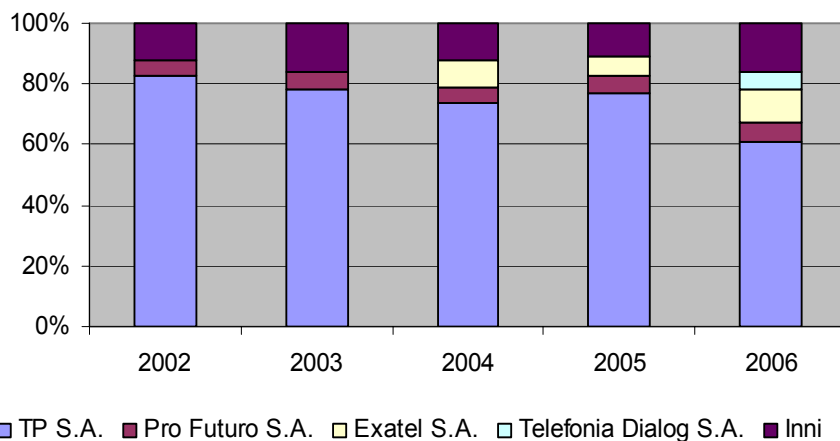
**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy o przepustowości < 2 Mbit/s w latach 2002-2006**



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Podobnie jak w przypadku łączy analogowych tak i w tym segmencie rynku największy operator na polskim rynku posiada zdecydowaną przewagę pod względem przychodów uzyskanych z tytułu dzierżawy łączy o przepustowości mniejszej niż 2 Mbit/s. Niemal w całym omawianym okresie udział tego operatora w tym segmencie rynku nie spadł poniżej 80%. Jedynie w 2006 roku udział ten spadł do poziomu 79%. W latach 2002-2006 udział operatorów alternatywnych w tym segmencie rynku łączy dzierżawionych pod względem uzyskanych przychodów kształtował się w zależności od roku od 11 do 21%. Zarówno udział liczony wielkością uzyskanych przychodów z dzierżawy łączy jak i liczba łączy dzierżawionych o przepustowości mniejszej od 2 Mbit/s pokazują jak dużą przewagę osiągnęła TP S.A. nad innymi operatorami świadczącymi tego rodzaju usługę.

**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy o przepustowości < 2 Mbit/s w latach 2002-2006**

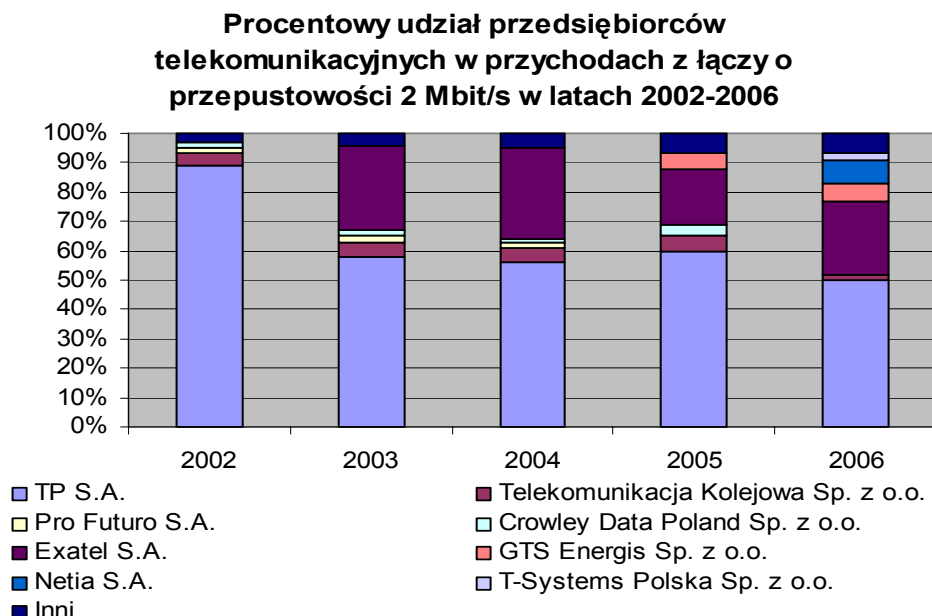


Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Podobnie jak w przypadku udziału liczonego wielkością uzyskanych przychodów tak i w przypadku udziału liczonego liczbą łączy można zauważyć tendencję, iż udział największego operatora na detalicznym rynku łączy dzierżawy o przepustowości mniejszej niż 2 Mbit/s od 2003 roku systematycznie spada. Spadki te w przypadku udziału liczonego wielkością przychodów są niewielkie – do 2003 roku udział TP S.A. zmniejszył się o ok. 10% - lecz w przypadku udziału liczonego liczbą łączy są znaczne. Od 2002 do 2006 roku udział TP S.A. w tym segmencie rynku liczony ilością łączy zmniejszył się o ponad 22%. Zarówno segment łączy analogowych jak i segment łączy cyfrowych o przepustowości mniejszej od 2 Mbit/s charakteryzuje się dużym udziałem operatora zasiedziatego zarówno pod względem uzyskiwanych przychodów jak i liczby łączy. Te dwa segmenty detalicznego rynku łączy dzierżawionych są jednak specyficzne, gdyż w większości przypadków zestawianych łączy używana jest infrastruktura dostępowa oparta na łączach miedzianych. Z kolei największą infrastrukturą dostępową opartą na kablach miedzianych dysponuje TP S.A. Wykorzystuje ona tym samym swoją przewagę pod względem posiadanej infrastruktury do świadczenia usługi dzierżawy łączy w tych dwóch segmentach rynku. Stąd też udziały tego operatora w powyżej opisanych segmentach rynku są wysokie i zmniejszają się w stosunkowo wolnym tempie.

Zupełnie innymi segmentami pod względem struktury udziałów rynkowych są łącza o przepustowościach równych 2 Mbit/s i większych. Poniżej zostały przedstawione udziały

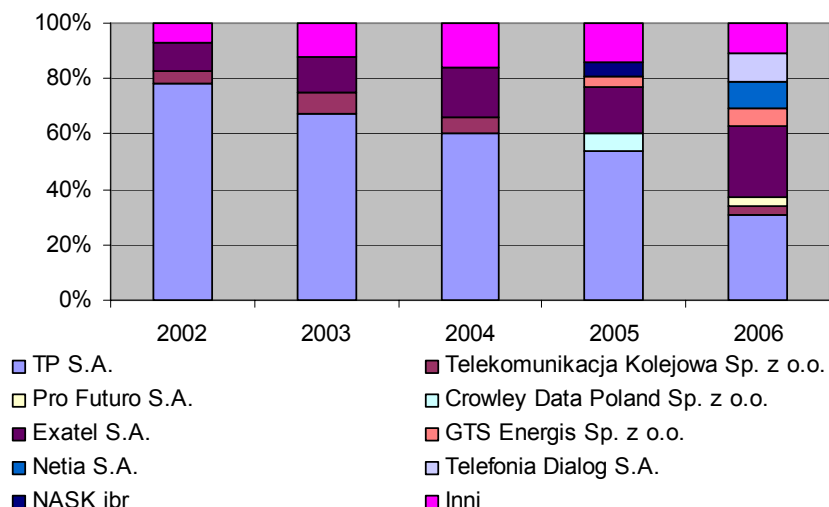
przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem uzyskanych przychodów z łączy o przepustowości 2 Mbit/s w latach 2002-2006.



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

W segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s największy przedsiębiorca na detalicznym rynku łączy dzierżawionych nie ma już tak dużego udziału jak w przypadku segmentów łączy analogowych i łączy o przepustowości mniejszej od 2 Mbit/s. Udziały tego operatora w latach 2003-2006 kształtowały się na poziomie od 50 do 60%. Jedynie w 2002 roku udział tego operatora pod względem osiągniętych przychodów z tego segmentu łączy dzierżawionych osiągnął poziom niemal 90%. Większy udział operatorów alternatywnych w tym segmencie rynku świadczy o większej konkurencji niż w przypadku powyżej opisywanych dwóch segmentów detalicznego rynku łączy dzierżawionych. Tym niemniej łączny udział operatorów alternatywnych w tym segmencie rynku nie przekraczał w 2006 roku 50%. Świadczy to o wciąż silnej pozycji operatora zasiedziatego w segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s. Na uwagę zasługuje również fakt, iż dość duży udział w omawianym segmencie rynku posiada jeden z operatorów alternatywnych a mianowicie Exatel S.A. Udział tego operatora w 2006 roku wynosił ok. 25%. Żaden z pozostałych operatorów alternatywnych nie zdobył udziału w tym segmencie rynku liczonego wielkością przychodów większego niż 10%. Taka struktura opisywanego segmentu rynku pod względem uzyskanych przychodów świadczy o tym, iż wiodącymi operatorami są tu TP S.A. oraz Exatel S.A. Łączny udział tych dwóch podmiotów w tym segmencie rynku wynosił w 2006 roku ok. 75%. Sytuacja w segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s przedstawia się jednak inaczej, gdy weźmiemy pod uwagę udział poszczególnych przedsiębiorców telekomunikacyjnych pod względem liczby łączy.

**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy o przepustowości 2 Mbit/s w latach 2002-2006**

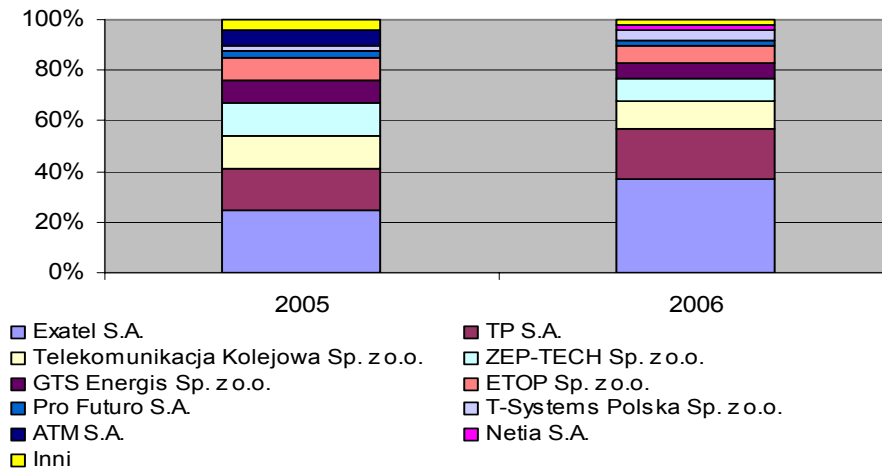


Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

Pod względem liczby posiadanych łączy o przepustowości 2 Mbit/s udział największego operatora na detalicznym rynku łączy dzierżawionych systematycznie spada. Od 2002 roku do 2006 roku udział TP S.A. w tym segmencie rynku spadł z 78% do niemal 31%. Stanowi to spadek o niemal 47 punktów procentowych. Spadkowi udziałów TP S.A. odpowiada tym samym wzrost udziałów operatorów alternatywnych w tym segmencie rynku. Największy wzrost udziałów pod względem liczby łączy zanotował drugi pod względem udziałów w tym segmencie rynku Exatel S.A. Od 2002 roku, w którym udział tego operatora wynosił ok. 10%, do 2006 roku Exatel S.A. zwiększył swój udział w tym segmencie rynku o ok. 16 punktów procentowych. W 2006 roku udział tego operatora wynosił ok. 26%. Na uwagę zasługuje również fakt, iż dwaj operatorzy, a mianowicie Telefonia Dialog S.A. oraz Netia S.A., w 2006 roku zdołali osiągnąć udziały rynkowe pod względem liczby łączy o przepustowości 2 Mbit/s wynoszące po 10% każdy. Także GTS Energis Sp. z o.o. z roku na rok osiąga coraz większy udział w tym segmencie rynku lecz nie zdołał on osiągnąć udziału rynkowego zbliżonego do ww. dwóch operatorów alternatywnych. W 2006 roku miał on 6% udziału w segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s.

Segmentem detalicznego rynku łączy dzierżawionych, który charakteryzuje się największą konkurencją, jest segment łączy o przepustowościach większych niż 2 Mbit/s. W segmencie tym największy operator na detalicznym rynku łączy dzierżawionych czyli TP S.A. nie jest już liderem. Największy udział pod względem uzyskanych przychodów w latach 2005-2006 osiągnął Exatel S.A.

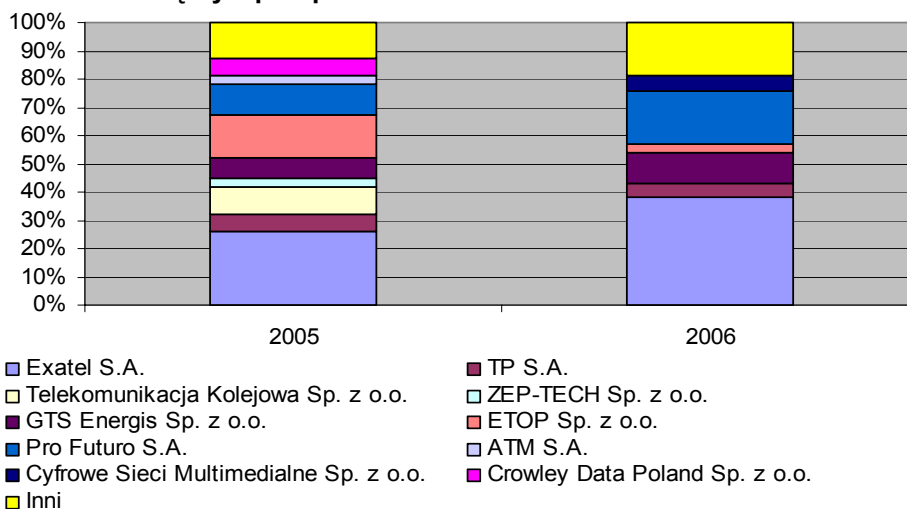
**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy o przepustowości > 2 Mbit/s w latach 2005-2006**



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.

W segmencie tym największe udziały rynkowe posiadają operatorzy, którzy posiadają największe sieci telekomunikacyjne. Są nimi Exatel S.A., TP S.A. oraz Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o. taka struktura rynku związana jest z faktem, iż do świadczenia usługi dzierżawy łączy o przepustowościach większych niż 2 Mbit/s są wykorzystywane głównie sieci oparte o włókna światłowodowe, które umożliwiają zestawianie łączy o dużych przepustowościach. Ciekawym natomiast jest fakt, iż mimo posiadania największej sieci światłowodowej przez TP S.A. nie zajmuje ona pozycji lidera pod względem przychodów z tego segmentu rynku. Sytuacja taka może świadczyć o tym, iż ceny lub warunki na jakich TP S.A. świadczy usługę dzierżawy łączy o przepustowościach powyżej 2 Mbit/s są mniej konkurencyjne niż oferta Exatel S.A. Także udziały pod względem liczby łączy pokazują, iż to Exatel S.A. jest liderem w tym segmencie rynku. Należy jednakże zaznaczyć, iż ten segment rynku detalicznej dzierżawy łączy wyłączony jest na mocy Zaleceń Komisji Europejskiej oraz Rozporządzenia Ministra Infrastruktury spod regulacji Prezesa UKE.

**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy o przepustowości > 2 Mbit/s w latach 2005-2006**



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie formularzy sprawozdawczych oraz formularzy do badania konkurencyjności.



Pod względem udziałów w liczbie łączy o przepustowości większej niż 2 Mbit/s Exatel S.A. posiadał w 2006 roku już znacznie większą przewagę nad operatorem zasiedziałym. W 2006 roku Exatel S.A. zdołał osiągnąć udział pod względem liczby łączy w tym segmencie rynku w wysokości niemal 38%. W tym samym okresie TP S.A. zdołała osiągnąć udział w wysokości jedynie 5%. Taka różnica w udziałach rynkowych pod względem przychodów oraz liczby łączy w przypadku TP S.A. może świadczyć o stosowaniu przez tego operatora wysokich cen na łącza o przepustowościach powyżej 2 Mbit/s. Stosowanie wysokich cen przez TP S.A. może skutkować mniejszym zainteresowaniem na usługi tego operatora, co potwierdzają zmniejszające się udziały tego operatora w tym segmencie rynku, pomimo posiadania przez niego największej sieci telekomunikacyjnej w Polsce, która umożliwia mu zaoferowanie swych usług większej ilości potencjalnych klientów.

Podsumowując zatem detaliczny rynek świadczenia usługi dzierżawy łączy można stwierdzić, iż o ile w segmencie łączy analogowych oraz segmencie łączy o przepustowościach mniejszych od 2 Mbit/s pozycja TP S.A. wydaje się być niezagrożona, pomimo zmniejszania się jej udziałów rynkowych, o tyle w segmencie łączy o przepustowości 2 Mbit/s operator ten ma do czynienia z większą konkurencją ze strony operatorów alternatywnych. Jednakże, pomimo większej konkurencji, operator zasiedziały zdołał utrzymać swoją silną pozycję w tym segmencie rynku osiągając w 2006 roku udział pod względem osiągniętych przychodów na poziomie 50%. Zupełnie inaczej sytuacja przedstawia się jednak w segmencie łączy o przepustowościach powyżej 2 Mbit/s, gdzie pozycję lidera uzyskał operator alternatywny Exatel S.A. Pozycja TP S.A. w tym segmencie rynku jest znacznie słabsza niż w pozostałych segmentach detalicznego rynku łączy dzierżawionych.

#### **7.4. Ceny na rynku dzierżawy łączy**

Najczęściej operatorzy nie udostępniają cennika na ww. usługę na swych stronach internetowych. Jedynie poprzez kontakt z konsultantem danej firmy potencjalny klient może uzyskać informację o cenie za świadczenia usługi dzierżawy łączy. Ceny na detalicznym rynku łączy dzierżawionych najczęściej ustalane są indywidualnie w zależności od wielkości zamówienia.

Operatorem zobowiązanym do publikacji cennika na usługi dzierżawy łączy jest TP S.A. Przed publikacją, projekt cennika musi zostać zatwierdzony przez Prezesa UKE.

W dniu 17 listopada 2006 r. Prezes UKE rozpoczął z urzędu postępowanie w sprawie zmiany uprzednio wydanej decyzji z dnia 6 czerwca 2006 r. zatwierdzającej przedłożony przez Telekomunikację Polską S.A. projekt nowego „Cennika usługi krajowe łącza dzierżawione tp” i wystąpił do TP S.A. o wyrażenie zgody na zmianę decyzji w trybie art. 155 Kodeksu postępowania administracyjnego. Decyzja o wszczęciu postępowania w sprawie zmiany decyzji z dnia 6 czerwca 2006 r., została podjęta przez Prezesa UKE po otrzymaniu licznych sygnałów i informacji o nieprawidłowościach tego cennika od użytkowników, a przede wszystkim z resortu spraw wewnętrznych o możliwym naruszeniu ważnego interesu publicznego ze względu na propozycje znaczącej podwyżki opłaty za łącza analogowe, które są wykorzystywane przez podmioty publiczne w celu m.in. ratowania życia ludzkiego oraz w przypadku zdarzeń nadzwyczajnych przez służby ratunkowe czy Biuro Ochrony Rządu.

W dniu 20 grudnia 2006 r. Prezes UKE wydał decyzję zmieniającą wcześniejszą decyzję z dnia 6 czerwca 2006 r. w sprawie zatwierdzenia projektu nowego „Cennika usługi krajowe łącza dzierżawione tp” Telekomunikacji Polskiej S.A. Prezes UKE zmienił powyższą decyzję w ten sposób, że zgłosił sprzeciw wobec postanowień przedmiotowego cennika w części dotyczącej opłat za usługę dzierżawy łączy analogowych dla pasma 300-3400 Hz zwykłej i

specjalnej jakości i radiofonicznych analogowych. Decyzji został nadany rygor natychmiastowej wykonalności, tym samym w powyżej wymienionym zakresie nowy „Cennik usługi krajowe łącza dzierżawione tp”, planowany przez TP S.A. do wprowadzenia z dniem 1 stycznia 2007 r., nie wszedł w życie. Jednocześnie Prezes UKE poinformował, iż podjęte zostały rozmowy i prace z TP S.A. nad projektem nowego cennika dzierżawy łącza, w szczególności zmierzające do generalnego ustalenia przejrzystych zasad świadczenia tej usługi przez TP S.A. zarówno na rynku detalicznym, jak i hurtowym.

Operatorzy alternatywni nie mają obowiązku zatwierdzania swoich cenników przed publikacją. Mimo, iż część operatorów, która świadczy usługę dzierżawy łącza publikuje na swych stronach internetowych cenniki na świadczenie opisywanej usługi, dodatkowo stosują oni upusty cenowe zależne od wielkości podpisywanego kontraktu. Dodatkowo na rynku można zaobserwować tendencję odchodzenia od ustalania cen za łącza dzierżawione w zależności od ich długości. W zależności od operatora może on uzależniać cenę za łącze od relacji w jakiej klient zażyczy sobie zestawienie łącza, np. czy jest to Warszawa – Gdańsk czy też Warszawa – Zakopane. Takie uzależnienie ceny od relacji w jakiej zestawione jest łącze doprowadza czasem do sytuacji, w której mimo jednakowej długości zestawionych łącza ceny mogą znacznie różnić się od siebie. Niektórzy operatorzy cenę za zestawione łącze uzależniają od strefy w jakiej jest zestawione. Inne ceny stosują za łącza międzymiastowe a inne ceny za łącza zrealizowane w obrębie miasta, przy czym cena nie jest wtedy uzależniona od długości łącza. Jeszcze inny model kalkulacji ceny za zestawione łącze stosują operatorzy, którzy zestawiają łącza przy pomocy technologii radiowych. Ceny w takich przypadkach są praktycznie uzależnione jedynie od przepustowości zestawionego łącza a nie od jego długości. Część operatorów ceny za łącza dzierżawione uzależnia także od ilości łącza jaką klient zamawia. W przypadku zamówienia większej ilości łącza stosowane są rabaty cenowe. W przypadku gdy łącza dzierżawione sprzedawane jest w ramach zestawu różnych usług, które klient kupuje od operatora, nie jest wtedy kalkulowana cena jednostkowa za łącza lecz jedynie cena za całość usług jakie operator świadczy klientowi. Klient otrzymuje więc jedną fakturę za zestaw usług bez rozróżnienia na poszczególne jej składniki.

Praktyką stosowaną przez niektórych przedsiębiorców telekomunikacyjnych jest uzależnianie ceny za dzierżawione łącza od wielkości klienta, który chce nabyć usługę. W przypadkach gdy są to mali klienci – małe firmy – operatorzy chcą maksymalizować swoje zyski z takiego klienta zestawiając mu łącza po wyższych cenach. W przypadkach gdy klientem jest większa firma operatorzy licząc na dalszą współpracę oraz na sprzedaż kolejnych usług potrafią zaoferować znacznie niższą cenę za zestawienie łącza dzierżawionego niż w przypadku sprzedaży takiego łącza mniejszej firmie. Takie zróżnicowanie sposobów kalkulacji cen za łącza dzierżawione skutkuje tym, iż w rzeczywistości ceny po jakich świadczona jest usługa dzierżawy łącza są mniejsze od cen oficjalnie podawanych w cennikach. Wszystkie te powyższe praktyki powodują, iż nie jest możliwe przeprowadzenie analizy cen, która w porównywalny sposób przedstawiałaby aktualną sytuację na rynku detalicznej dzierżawy łącza.

## **Rynek usług hurtowych**

### **8. Współpraca międzyoperatorska**

#### **8.1. Charakterystyka rynku**

Najważniejszym z elementów polityki prowadzonej przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej w zakresie współpracy międzyoperatorskiej było zatwierdzenie w dniu 4 lipca 2006 roku projektu Oferty Ramowej w zakresie łączenia sieci przedstawionego przez Telekomunikację Polską S.A. W wydanej przez Urząd decyzji zatwierdzono nowe warunki oraz opłaty za połączenie sieci telekomunikacyjnych dla operatorów chcących współpracować z operatorem zasiedziałym w tym zakresie.

Ponadto Urząd prowadził stałe prace związane z rozstrzygnięciem sporów zaistniałych pomiędzy poszczególnymi operatorami, a tym samym w drodze prowadzonych postępowań Prezes UKE wydał w 2006 roku 10 decyzji rozstrzygających, 18 decyzji umarzających prowadzone postępowania oraz 26 postanowień określających terminy zakończenia negocjacji pomiędzy stronami sporów.

Zaznaczyć należy, że wprowadzenie przez Prezesa UKE w 2005 roku ofert ramowych w zakresie dzierżawy łączy oraz w zakresie uwolnienia pętli abonenckiej oraz późniejsze ich uaktualnienie w 2006 roku, zaowocowało podpisaniem umów międzyoperatorskich w tym zakresie pomiędzy operatorami alternatywnymi a operatorem zasiedziałym.

W 2006 roku w zakresie współpracy dotyczącej dzierżawy łączy, umowy z TP S.A. zawarło 11 operatorów alternatywnych, natomiast w zakresie współpracy dotyczącej uwolnienia pętli abonenckiej – 6 przedsiębiorców. Ponadto operatorzy zawierali również umowy w zakresie połączenia sieci telekomunikacyjnych z operatorem zasiedziałym jak i z innymi operatorami alternatywnymi.

W 2006 roku ukończono prace związane z wydaniem decyzji regulacyjnych w zakresie rynków właściwych dotyczących współpracy międzyoperatorskiej a określonych w Rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 25 października 2004 roku w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty. Decyzje regulacyjne wydano w zakresie następujących rynków właściwych:

- Rynku świadczenia usługi rozpoczynania połączeń w stacjonarnej publicznej sieci telefonicznej (ustalając pozycję znaczącą TP S.A. na tym rynku);
- Rynku świadczenia usługi zakańczania połączeń w poszczególnych stacjonarnych publicznych sieciach telefonicznych (ustalając pozycję znaczącą TP S.A. na tym rynku, w obrębie sieci tego operatora);
- Rynku świadczenia usługi zakańczania połączeń głosowych w poszczególnych ruchomych publicznych sieciach telefonicznych (w sumie 3 decyzje ustalające pozycję znaczącą każdego z operatorów sieci ruchomych, w obrębie jego własnej sieci).

Natomiast w zakresie rynku świadczenia usługi roamingu międzynarodowego w ruchomych publicznych sieciach telefonicznych wydane zostało postanowienie o występowaniu skutecznej konkurencji.

Ponadto zakończono prace konsultacyjne nad projektami decyzji regulacyjnych w zakresie rynku świadczenia usługi zakańczania połączeń w poszczególnych stacjonarnych sieciach telefonicznych dla 29 operatorów alternatywnych występujących na przedmiotowym rynku.

#### **8.2. Struktura rynku**

Operatorzy telefonicznych sieci stacjonarnych działający na rynku połączeń międzyoperatorskich to podmioty świadczące usługi telekomunikacyjne użytkownikom końcowym za pomocą punktów styku sieci własnej z siecią innego operatora (w większości przypadków jest to TP S.A.). Obecnie w Polsce, poza operatorem zasiedziałym, czyli TP

S.A. istotnymi uczestnikami tj. takimi, którzy posiadają udziały powyżej 3% pod względem przychodów w tym segmencie rynku są:

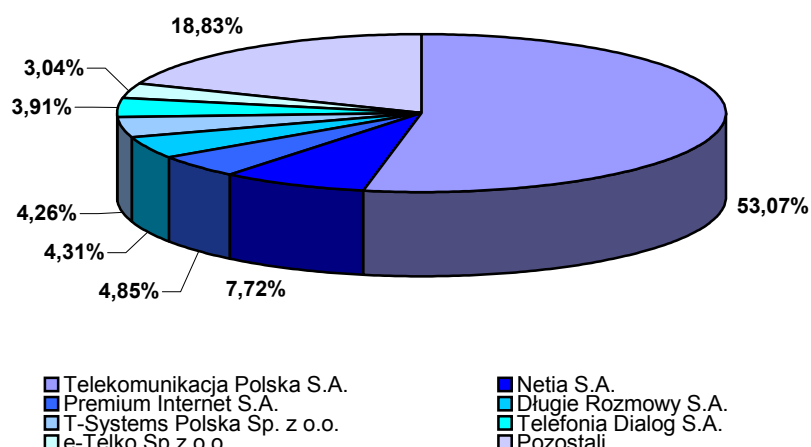
- Netia S.A.
- Premium Internet S.A.
- Długie Rozmowy S.A.
- T-Systems Polska Sp. z o.o.
- Telefonia Dialog S.A.
- e-Telko Sp. z o.o.

Wymienieni operatorzy wraz z TP S.A. osiągnęli na koniec 2006 roku przychody z tytułu realizacji połączeń międzyoperatorskich w wysokości około 1,3 mld PLN, co stanowi około 82% udziału w rynku połączeń międzyoperatorskich w zakresie realizacji połączeń w sieciach stacjonarnych. W poprzednim – 2005 roku przedstawiona powyżej grupa operatorów osiągnęła około 89% udziału w rynku połączeń międzyoperatorskich, a dwa lata wcześniej – w 2004 roku – 94%.

Jak widać udział wskazanej powyżej grupy operatorów zmniejszył się o 7% w stosunku do roku poprzedniego i o 12% w porównaniu z rokiem 2004. Również kwota przychodów osiągniętych przez ww. operatorów sieci stacjonarnych w zakresie współpracy międzyoperatorskiej w 2006 roku była niższa od tej z roku poprzedniego, jednakże te różnice były niewielkie. Znacznie mniejsze przychody uzyskali operatorzy sieci stacjonarnych w zakresie współpracy międzyoperatorskiej w roku 2005. Porównując je z rokiem 2005, stanowiły ok. 79% kwoty przychodów osiągniętych przez operatorów sieci stacjonarnych w 2004 roku.

Poniższy wykres przedstawia udział ww. podmiotów tj. największych pod względem przychodów operatorów sieci stacjonarnych działających na rynku współpracy międzyoperatorskiej na koniec 2006 roku. Należy zaznaczyć, że w pozycji 'pozostali' zostali uwzględnieni przedsiębiorcy telekomunikacyjni posiadający poniżej 3% udziałów pod względem przychodów osiągniętych na rynku połączeń międzyoperatorskich.

Udział procentowy operatorów sieci stacjonarnych w zakresie współpracy międzyoperatorskiej w 2006 roku pod względem osiągniętych przychodów



Źródło: Dane z formularzy informacyjnych UKE

Z powyższego wykresu wynika, że nadal największy udział w rynku połączeń międzyoperatorskich posiada operator zasiedziały, którego udział na koniec 2006 roku wyniósł ponad 53%. Na drugim miejscu z prawie 8% udziałem w przedmiotowym rynku

znajduje się Netia S.A. Natomiast dalsze miejsca zajmują odpowiednio: Premium Internet S.A. – z około 5% udziałem w rynku połączeń międzyoperatorskich oraz Długo Rozmowy S.A. i T-Systems Polska Sp. z o.o. z udziałem przekraczającym 4%.

Dodać należy, że do powyższego zestawienia zostały wykorzystane dane i informacje przesłane przez operatorów w formularzach informacyjnych za 2006 rok, dotyczące współpracy międzyoperatorskiej.

### **8.3. Rozliczenia w sieciach stacjonarnych**

Istotną kwestią we współpracy międzyoperatorskiej są stawki rozliczeniowe. Wysokość opłat pobieranych z tytułu rozliczeń międzyoperatorskich jest ważnym czynnikiem wpływającym na rozwój konkurencji na rynku. Opłaty te stanowią znaczący koszt w prowadzeniu działalności telekomunikacyjnej przez operatorów alternatywnych, a tym samym determinują ich możliwości w zakresie tworzenia konkurencyjnych ofert cenowych dla odbiorców usług.

Zasady rozliczeń stosowane przez TP S.A. w umowach międzyoperatorskich zawartych w latach 2004-2005 stanowiły odzwierciedlenie zasad określonych w Ofercie Ramowej TP dotyczącej łączenia sieci telekomunikacyjnych zatwierdzonej przez Regulatora i opublikowanej w czerwcu 2004 roku.

Z 88 umów międzyoperatorskich zawartych do końca 2006 roku, 9 umów dotyczyło połączenia sieci, a pozostałe umowy dotyczyły usług dodatkowych. Cztery spośród nich zostały zawarte na zasadach oferty ramowej RIO zatwierdzonej przez Prezesa URTiP w czerwcu 2004 roku, pozostałe pięć już zgodnie z wytycznymi nowej oferty ramowej zatwierdzonej przez Prezesa UKE w lipcu 2006 roku. Zaznaczyć należy, że 7 umów o połączeniu sieci zawarli operatorzy sieci stacjonarnych z operatorem zasiedziałym a tylko dwie zostały zawarte pomiędzy operatorami sieci mobilnych a operatorem zasiedziałym.

W związku z zatwierdzeniem w czerwcu 2004 roku przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty Oferty Ramowej w zakresie łączenia sieci telekomunikacyjnych opracowanej przez Telekomunikację Polską S.A., zasady rozliczeń oraz wysokość stawek rozliczeniowych w niej określonych zaczęły obowiązywać w umowach międzyoperatorskich zawieranych z TP S.A. po dacie zatwierdzenia ww. oferty. Zatwierdzenie RIO spowodowało, że stawki stosowane przez TP S.A. we współpracy z innymi operatorami nie mogą być wyższe, niż zatwierdzone w Ofercie Ramowej. Pomimo uchylecia przez WSA decyzji Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty w sprawie zatwierdzenia Oferty Ramowej TP określającej warunki ramowe łączenia sieci telekomunikacyjnych, w lipcu 2005 roku zasady rozliczeń oraz wielkość stawek rozliczeniowych określone w przedmiotowej ofercie obowiązywały do lipca 2006 roku i operatorzy alternatywni zawierali umowy o współpracy lub o połączeniu sieci z operatorem zasiedziałym opierając się na warunkach zawartych w RIO.

Natomiast 4 lipca 2006 roku Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej podpisał decyzję w sprawie zatwierdzenia „Oferty ramowej TP o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie połączenia sieci”.

Oferta ramowa TP o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie połączenia sieci wraz z załącznikami określa ramowe warunki i zasady połączenia publicznej stacjonarnej sieci telefonicznej Telekomunikacji Polskiej S.A. z publicznymi sieciami telefonicznymi innych przedsiębiorców telekomunikacyjnych oraz związanej z tym współpracy.

W dniu 24 sierpnia 2006 Prezes UKE po rozpoznaniu wniosku TP o ponowne rozpatrzenie sprawy zakończonej decyzją Prezesa UKE z dnia 4 lipca 2006 r. zmieniającą i zatwierdzającą projekt „Oferty ramowej TP o dostępie telekomunikacyjnym w zakresie połączenia sieci” wydał decyzję uchylającą w części ww. decyzję.

Podsumowując, należy mieć na uwadze, że do połowy roku 2006 obowiązywały zasady rozliczeń określone w Ofercie Ramowej TP S.A. dotyczącej łączenia sieci telekomunikacyjnych zatwierdzonej przez Regulatora i opublikowanej w czerwcu 2004 roku, natomiast od lipca 2006 roku umowy o połączeniu sieci zostały zawierane na nowych warunkach zdefiniowanych w Ofercie Ramowej z 4 lipca 2006 roku.

W tabeli poniżej, w części dotyczącej roku 2006, zostały pokazane wyłącznie stawki rozliczeniowe wynegocjowane w ramach umowy o połączeniu sieci, zawartej pomiędzy TP S.A. a Multimedia Polska S.A. (która jako jedyna, oprócz również należącej do grupy Multimedia spółki Multimedia Polska Mielec Sp. z o.o., podpisała z TP S.A. umowę w 2006 r. w oparciu o nowe stawki). Stawki w latach 2004 i 2005 były takie same, stąd w tabeli pokazano jedynie stawki za 2005 rok.

**Stawki rozliczeniowe (w PLN) obowiązujące w latach 2005-2006 w rozliczeniach międzyoperatorskich pomiędzy TP S.A. oraz innymi operatorami zawierającymi umowy o połączeniu sieci z operatorem dominującym**

Stawki rozliczeniowe w latach 2005-2006	2005			2006		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3
za rozpoczęcie połączenia lokalnego	0,0285	0,0214	0,0143	0,0248	0,0186	0,0124
za rozpoczęcie połączenia strefowego	0,0476	0,0357	0,0238	0,0248	0,0186	0,0124
za rozpoczęcie połączenia w OT <sup>36</sup> w sieci TP	0,0285	0,0214	0,0143	0,036	0,027	0,018
za zakończenie połączenia lokalnego	0,0476	0,0357	0,0238	0,0248	0,0186	0,0124
za zakończenie połączenia strefowego	0,0565	0,0424	0,0282	0,0248	0,0186	0,0124
za zakończenie połączenia w OT w Sieci TP	0,0738	0,0553	0,0369	0,036	0,027	0,018
za zakończenie połączenia w pozostałych OT w sieci TP	0,0738	0,0553	0,0369	0,0525	0,0393	0,0262
za tranzyt strefowy (TS) w sieci TP	0,0154	0,0116	0,0077	0,01	0,0075	0,005
za Tranzyt w OT w sieci TP	0,024	0,018	0,012	0,0156	0,0117	0,0078
za Tranzyt poza OT w sieci TP	0,0492	0,0369	0,0246	0,0463	0,0347	0,0232

\* T1 – od godziny 8.00 do godziny 18.00 w dni robocze

\* T2 – od godziny 8.00 do godziny 18.00 w soboty, niedziele i inne dni ustawowo wolne od pracy

\* T3 – od godziny 18.00 do godziny 8.00 we wszystkie dni tygodnia

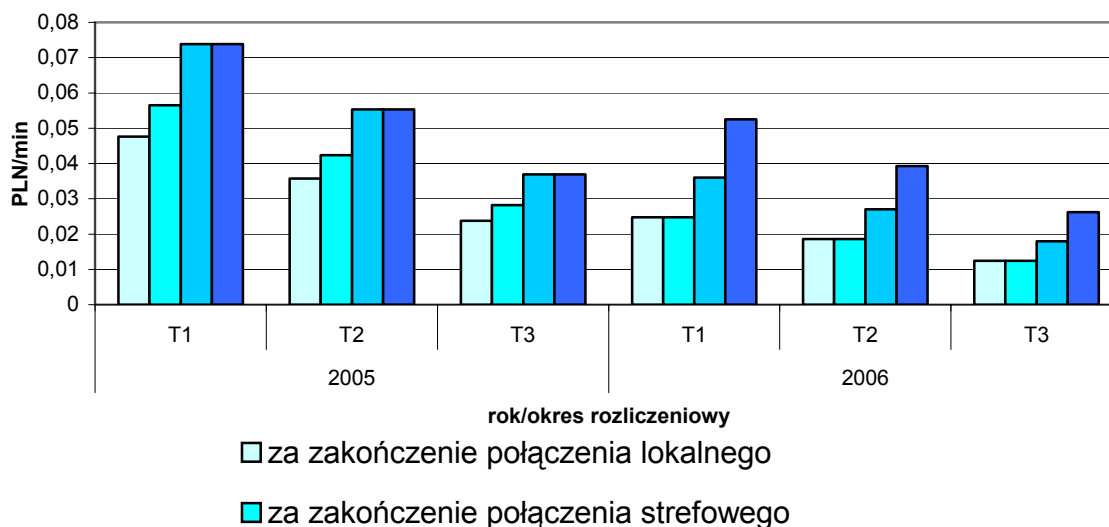
Źródło: Dane z umów międzyoperatorskich zawartych z TP S.A.

Analizując powyższą tabelę można zobaczyć, że w 2006 roku ustalane, na zasadach nowego RIO, w rozliczeniach międzyoperatorskich stawki za poszczególne usługi uległy obniżeniu w porównaniu z latami ubiegłymi. Dotyczyło to bez wyjątku wszystkich usług interkonektowych świadczonych przez Telekomunikację Polską S.A. na rzecz innych operatorów sieci stacjonarnych.

<sup>36</sup> OT – Obszar tranzytowy

Poniższy wykres przedstawia wysokość stawek za zakończenie połączenia w sieci TP S.A., ustalonych w Ofercie Ramowej z 4 lipca 2006 roku, wraz z porównaniem do cen z roku 2005.

Porównanie stawek za zakończenie połączenia w sieciach stacjonarnych w latach 2005-2006



Źródło: Dane UKE

Analizując powyższy wykres należy zauważyć, że w kolejnych latach stawki za zakańczanie połączenia w sieci operatora zasiedziałego przez operatorów sieci stacjonarnych w poszczególnych okresach taryfikacyjnych zostały obniżone. Opłaty za poszczególne rodzaje usług interkonektowych zmniejszyły się o ponad połowę porównując rok 2006 z rokiem 2005. Najwyższe stawki za zakańczanie połączeń w obszarze tranzytowym i poza tym obszarem w sieci TP S.A. obowiązywały w latach 2005-2006, we wszystkich okresach taryfikacyjnych.

#### Rozliczenia przy połączeniach z sieci stacjonarnej do ruchomej (F2M<sup>37</sup>)

Poniższa tabela przedstawia średnie stawki (w PLN), obowiązujące w latach 2003-2006 w rozliczeniach międzyoperatorskich **za minutę połączenia** rozpoczynanego w sieciach operatorów stacjonarnych i **zakańczanego w sieciach ruchomych** – należne operatorowi sieci ruchomej.

Nazwa Operatora	2003			2004			2005			2006		
	T1*	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.	0,745	0,510	0,410	0,7025	0,5025	0,4125	bd	bd	bd	0,44	0,44	0,40
PTK Centertel Sp. z o.o.	0,785	0,54	0,43	0,710	0,5075	0,4175	0,660	0,49	0,405	0,65	0,48	0,40
Polkomtel S.A.	0,8025	0,530	0,420	0,7025	0,50	0,41	bd	bd	bd	0,44	0,44	0,40

bd – brak umów międzyoperatorskich w sprawie warunków współpracy i zasad rozliczeń

\*Dni robocze:

T1 – od godziny 8.00 do godziny 18.00

T2 – od godziny 18.00 do godziny 22.00

T3 – od godziny 22.00 do godziny 8.00

Soboty, niedziele i inne dni ustawowo wolne od pracy:

<sup>37</sup> Ang. Fixed to mobile

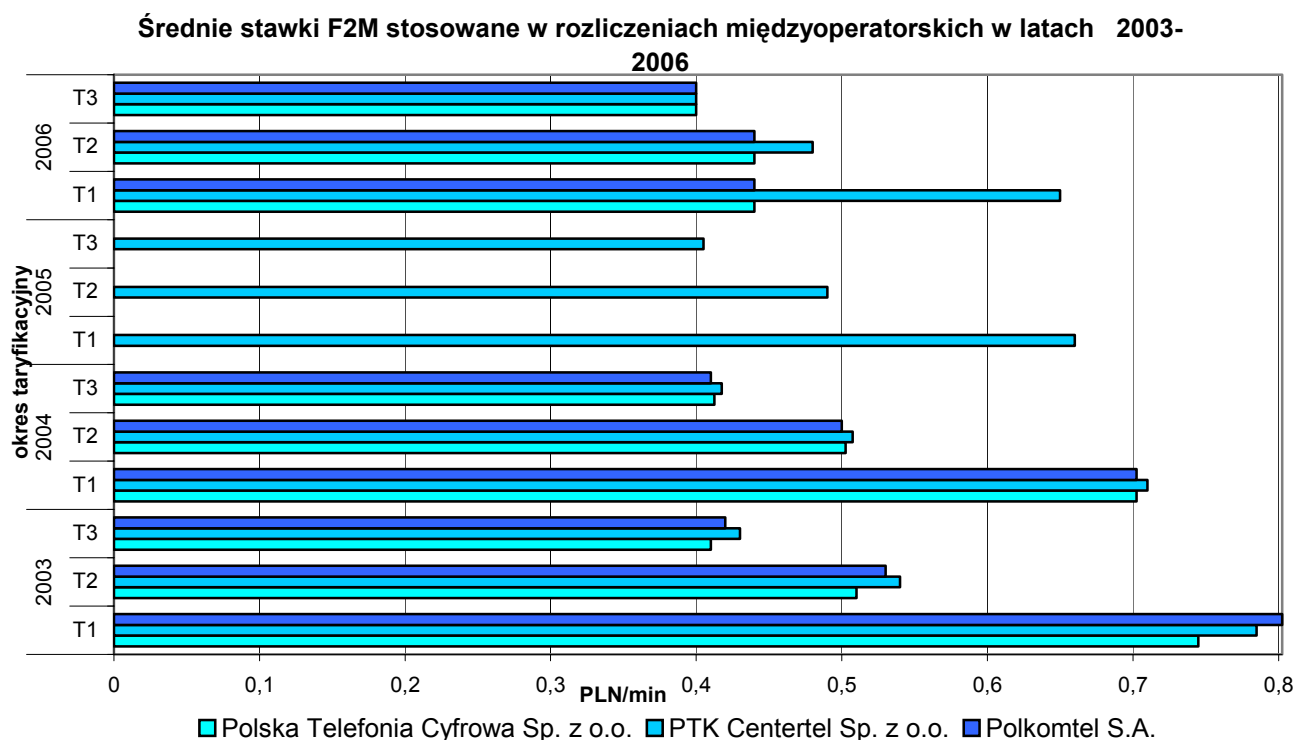
T2 – od godziny 8.00 do godziny 22.00

T3 – od godziny 22.00 do godziny 8.00

Analizując powyższe stawki, zauważyć należy, że stawki rozliczeniowe należne operatorom sieci ruchomych za minutę połączenia zakańczanego w ich sieciach zmalały. W latach 2003 – 2005 stawki za zakańczanie połączenia w sieci ruchomej rozpoczynanego w sieci stacjonarnej zostały obniżone o od 8,5 do 10 gr. w okresach taryfikacyjnych – T1 i T2 oraz przeciętnie o 1 gr. w okresie T3, co stanowi istotne obniżenie ww. stawek interkonektowych na korzyść operatorów sieci stacjonarnych, a pośrednio również użytkowników będących abonentami tych operatorów.

W roku 2006 została podpisana umowa o połączeniu sieci pomiędzy spółką TP S.A. a PTK Centertel Sp. z o.o. Porównując stawki rozliczeniowe za rok 2006 z rokiem 2005 można zaobserwować, że stawki rozliczeniowe zostały obniżone o 1-2 gr. Urząd nie posiada informacji dotyczących zawartych umów przez PTC Sp. z o.o. i Polkomtel S.A. z operatorami sieci stacjonarnych w roku 2005. Natomiast zgodnie z danymi przesłanymi do UKE, w 2006 roku umowy o połączeniu sieci, PTC Sp. z o.o. i Polkomtel S.A. podpisali z operatorami sieci stacjonarnych według stawek niższych o 32% dla pierwszego okresu taryfikacyjnego i o 8% dla drugiego okresu taryfikacyjnego w porównaniu z rokiem 2004. Stawki w trzecim okresie taryfikacyjnym zmniejszyły się średnio o 2 gr. w stosunku do stawek uzgodnionych w umowach z roku 2004.

Poniższy wykres przedstawia średnie wysokości stawek rozliczeniowych F2M stosowanych we współpracy międzyoperatorskiej pomiędzy operatorami sieci stacjonarnych i ruchomych w latach 2003-2006.



Źródło: Dane z umów międzyoperatorskich

Analizując powyższy wykres, można zauważyć, że średnie stawki rozliczeniowe obowiązujące we współpracy międzyoperatorskiej pomiędzy operatorami sieci stacjonarnych i ruchomych najniższe były w roku 2006, porównując z latami ubiegłymi. W przypadku operatora Polkomtel S.A. stawka rozliczeniowa, stosowana we współpracy z operatorami sieci stacjonarnych, za pierwszy okres taryfikacyjny w 2006 roku była niższa blisko o połowę



w porównaniu z tym samym okresem w roku 2003. Również dwaj pozostali operatorzy sieci ruchomych sukcesywnie, z roku na rok, obniżali stawki w rozliczeniach z operatorami sieci stacjonarnych.

### Rozliczenia przy połączeniach z sieci ruchomych do sieci stacjonarnych (M2F<sup>38</sup>)

Poniższa tabela przedstawia średnie stawki (w PLN) obowiązujące w latach 2003-2006 w rozliczeniach międzyoperatorskich **za minutę połączenia** rozpoczynanego w sieciach operatorów komórkowych i **zakończanego w sieciach operatorów stacjonarnych** – należne operatorowi sieci stacjonarnej.

Nazwa Operatora*	2003			2004			2005			2006		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.	0,07	0,05	0,035	0,065	0,05	0,035	bd	bd	bd	bd	bd	bd
PTK Centertel Sp. z o.o.	0,032	0,024	0,016	0,032	0,024	0,016	0,0685	0,0513	0,0375	0,06676	0,05004	0,03336
Polkomtel S.A.	0,07	0,0525	0,045	0,06	0,045	0,03	bd	bd	bd	0,045	0,03375	0,02250

\*bd – brak umów międzyoperatorskich w sprawie warunków współpracy i zasad rozliczeń

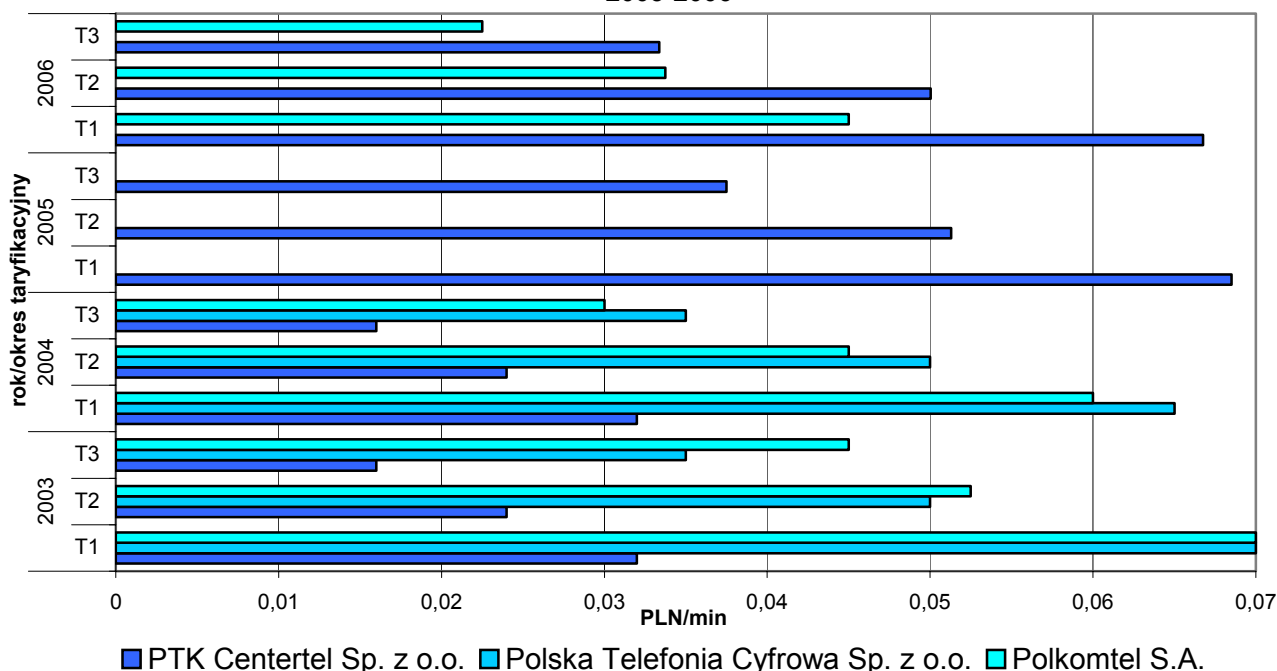
Analizując połączenia rozpoczynane w sieciach operatorów sieci ruchomych i zakończane w sieciach operatorów stacjonarnych na przełomie ostatnich lat, można zauważyć zarówno wzrost jak i spadek stawek rozliczeniowych w rozliczeniach międzyoperatorskich. Operator PTK Centertel Sp. z o.o. w latach 2004-2005 stawki należne operatorom sieci stacjonarnych ustalił na tym samym poziomie i były one o połowę niższe od stawek obowiązujących w rozliczeniach międzyoperatorów tego przedsiębiorcy w roku 2005. W roku 2006 średnie stawki należne operatorowi zasiedzialemu za zakończanie połączeń przez operatora sieci ruchomej – PTK Centertel Sp. z o.o. zmniejszyły się około 2,5% w pierwszym i drugim okresie taryfikacyjnym oraz około 11% w trzecim okresie taryfikacyjnym w stosunku do roku 2005, ale z kolei były wyższe o 52% we wszystkich okresach taryfikacyjnych w porównaniu z rokiem 2003 i 2004. Natomiast w przypadku umów zawieranych z pozostałymi operatorami sieci ruchomych tj. spółkami PTC Sp. z o.o. oraz Polkomtel S.A. stawki rozliczeniowe M2F uległy zmianom w 2004 roku, kiedy to zostały nieznacznie obniżone o ok. 1-1,5 gr. w poszczególnych okresach taryfikacyjnych.

Brak informacji w tym zakresie z ostatnich dwóch lat działalności operatora PTC Sp. z o.o. uniemożliwił przeanalizowanie badanych lat pod względem zmian w wielkościach stawek za zakończanie połączeń w sieciach operatorów stacjonarnych rozpoczynanych w sieci PTC Sp. z o.o. W przypadku spółki Polkomtel S.A. Urząd nie dysponuje umowami dotyczącymi zasad współpracy tego operatora z operatorami sieci stacjonarnych, które przedsiębiorca zawarł w 2005 roku. W roku 2006 Polkomtel S.A. podpisał umowy z operatorami sieci stacjonarnych, na mocy których rozliczenia za ruch telekomunikacyjny między sieciami stron są dokonywane według stawek niższych średnio o 25% od stawek uzgodnionych w umowach w roku 2004 dla poszczególnych okresów taryfikacyjnych.

Poniższy wykres przedstawia średnie wysokości stawek M2F stosowane w rozliczeniach międzyoperatorskich w latach 2003-2006, zgodnie z informacjami zawartymi w umowach międzyoperatorskich posiadanych przez Urząd Komunikacji Elektronicznej.

<sup>38</sup> Ang.: Mobile to fixed

**Średnie stawki M2F stosowane w rozliczeniach międzyoperatorskich w latach 2003-2006**



Źródło: Dane z umów międzyoperatorskich

Podsumowując, należy stwierdzić, że w roku 2006 w porównaniu z ubiegłymi latami zaszły zmiany w wysokości stawek rozliczeniowych stosowanych w rozliczeniach M2F pomiędzy operatorami sieci stacjonarnych i operatorami sieci ruchomych. Uwagę należy zwrócić na rozliczenia operatora PTK Centertel Sp. z o.o. z operatorami sieci stacjonarnych. W latach 2003-2004 stawki w poszczególnych okresach taryfikacyjnych w rozliczeniach pomiędzy tymi przedsiębiorcami pozostały na takim samym poziomie. W kolejnych latach, opłaty za zrealizowany ruch między sieciami telekomunikacyjnymi operatora PTK Centertel Sp. z o.o. i operatorów sieci stacjonarnych wzrosły prawie o połowę.

W celu podsumowania zmian na wyżej omówionych segmentach połączeń międzyoperatorskich (F2M i M2F), poniższe zestawienie przedstawia dynamikę tych zmian.

**Dynamika zmian stawek rozliczeniowych F2M stosowanych we współpracy międzyoperatorskiej w latach 2003-2006**

Nazwa operatora	dynamika 2004/2003			dynamika 2005/2004			dynamika 2006/2005*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.	-7%	-1,47%	0,61%	bd	bd	bd	-37,37%	-12,44%	-3,03%
PTK Centertel Sp. z o.o.	-9,55%	-6,02%	-2,91%	-7,04%	-3,45%	-2,99%	-1,52%	-2,04%	-1,23%
Polkomtel S.A.	-12,46%	-5,66%	-2,38%	bd	bd	bd	-37,37%	-12%	-2,44%

\* W przypadku operatorów PTC Sp. z o.o. i Polkomtel S.A. w pozycji 'dynamika zmian 2006/2005' została pokazana zmiana stawek rozliczeniowych w poszczególnych okresach taryfikacyjnych w roku 2006 w porównaniu z rokiem 2004. Urząd nie posiada umów o współpracy międzyoperatorskiej wspomnianych operatorów z operatorami sieci stacjonarnych za rok 2005, dlatego niemożliwe było zbadanie dynamiki zmian za ten okres.

Analizując powyższą tabelę można zaobserwować, że największe zmiany w wysokości stawek rozliczeniowych za zakańczanie połączenia we własnej sieci w pierwszym okresie taryfikacyjnym zaproponowali operatorzy PTC Sp. z o.o. i Polkomtel S.A. Opłaty za zakańczanie połączenia wnoszone przez operatorów sieci stacjonarnych na rzecz

operatorów PTC Sp. z o.o. i Polkomtel S.A. zmalały o ponad 37% w roku 2006 w porównaniu z rokiem 2004. Dane w tabeli potwierdzają pozytywną tendencję do spadku opłat za zakańczanie połączeń w sieciach operatorów ruchomych i rozpoczynanych w sieciach operatorów stacjonarnych.

**Dynamika zmian stawek rozliczeniowych M2F stosowanych we współpracy międzyoperatorskiej w latach 2003-2006**

Nazwa operatora	dynamika 2004/2003			dynamika 2005/2004			dynamika 2006/2005*		
	T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3
Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.	-7,14%	0%	0%	bd	bd	bd	bd	bd	bd
PTK Centertel Sp. z o.o.	0%	0%	0%	53,28%	53,22%	57,33%	-2,54%	-2,46%	-11,04%
Polkomtel S.A.	-14,29%	-14,29%	-33,33%	bd	bd	bd	-25%	-25%	-25%

\* W przypadku operatora Polkomtel S.A. w pozycji 'dynamika 2006/2005' została pokazana zmiana stawek rozliczeniowych w poszczególnych okresach taryfikacyjnych w roku 2006 w porównaniu z rokiem 2004.

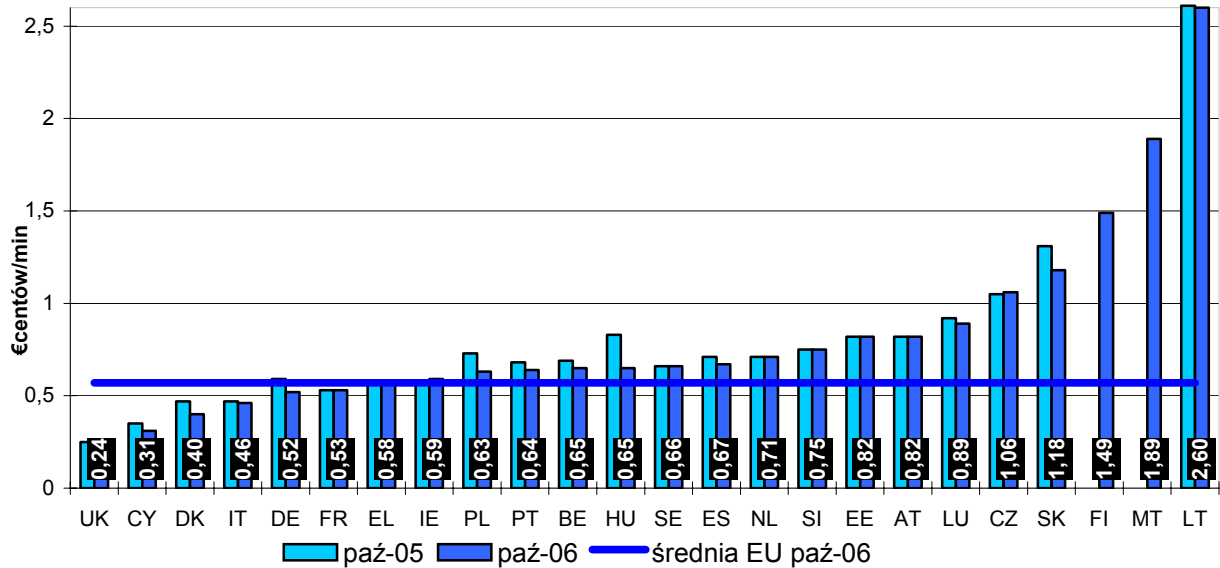
W roku 2005 opłaty za zakańczanie połączeń w sieciach operatorów stacjonarnych a rozpoczynanych w sieci PTK Centertel Sp. z o.o. wzrosły o ponad 50% w stosunku do roku poprzedniego we wszystkich okresach taryfikacyjnych. W kolejnym, 2006 roku, nastąpiła jednak niewielka obniżka tych opłat.

W przypadku operatorów PTC Sp. z o.o. i Polkomtel S.A., stawki za połączenia rozpoczynane w sieciach operatorów komórkowych i zakańczanych w sieciach operatorów stacjonarnych wykazywały tendencje do spadku albo przynajmniej do pozostania na dotychczasowym poziomie. Brak informacji, wynikający z niedostarczenia umów międzyoperatorskich zawartych w 2005 i 2006 roku przez powyżej opisanych operatorów uniemożliwił porównanie stawek za wspomniane lata ze stawkami za lata poprzednie.

Poniżej na wykresach została zobrazowana wysokość stawek rozliczeniowych stosowanych w rozliczeniach międzyoperatorskich w krajach UE – w tym w Polsce. Jest to opracowanie wykonane przez Komisję Europejską na podstawie danych od Regulatorów na potrzeby 12 Raportu Implementacyjnego, który ocenia rozwój rynku telekomunikacyjnego w krajach członkowskich UE.

Poniższe wykresy przedstawiają średnie stawki za zakańczanie połączeń w sieciach wybranych europejskich operatorów zasiedziały obowiązuje w październiku 2005 i 2006 roku.

**Wysokość stawek interkonektowych za zakończenie połączenia lokalnego w sieciach operatorów zasiedziałych działających w krajach UE (w eurocentach)**

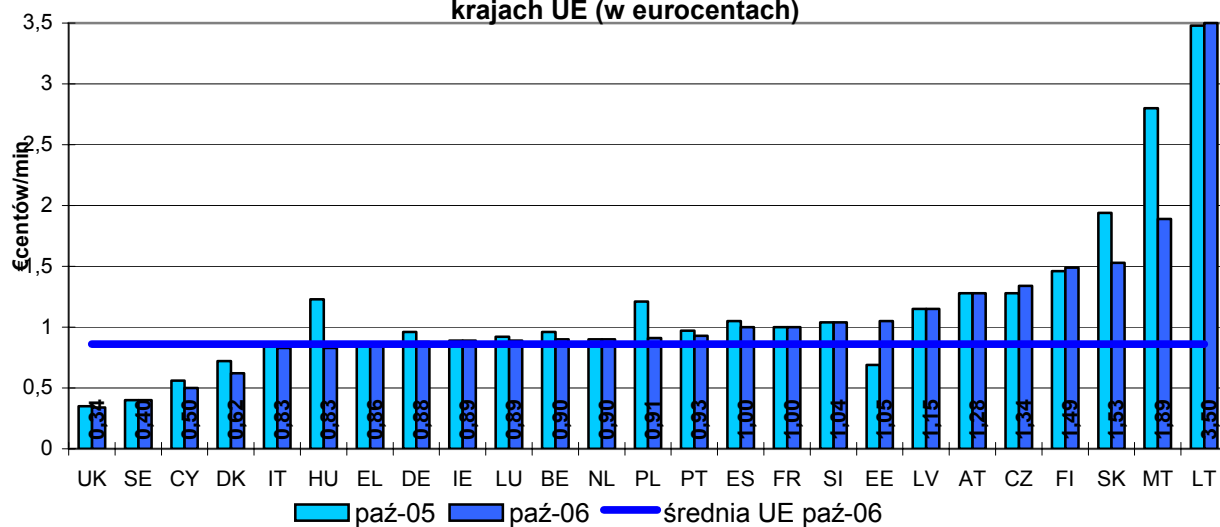


Źródło: 12 Raport Implementacyjny

Średnia wysokość stawek za zakończenie połączenia lokalnego w sieciach operatorów zasiedziałych działających w krajach UE uległa obniżeniu porównując rok 2006 z rokiem 2005. W październiku 2005 roku wielkość ta wyniosła 0,61 €-centów za minutę, w porównaniu z 0,57 €-centami za minutę rok później.

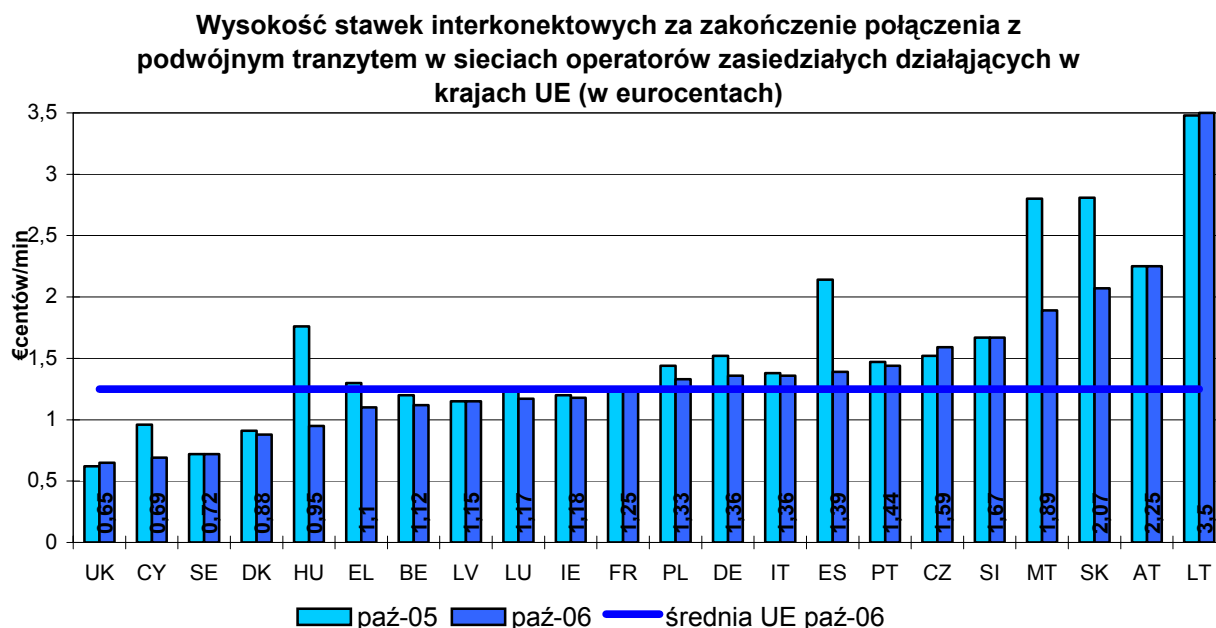
Z powyższego wykresu wynika, że stawki za zakończenie połączenia lokalnego oferowane przez polskiego operatora zasiedziałego są niewiele, ale jednak wyższe od średniej wyliczonej dla krajów należących do Unii Europejskiej. Biorąc pod uwagę poszczególnych operatorów – wyższe od TP S.A. stawki oferują operatorzy zasiedziali działający w następujących krajach: Belgii, Węgrzech, Szwecji, Holandii, Słowenii, Estonii, Austrii, Luksemburgu, Czechach, Słowacji, Hiszpanii, Finlandii, Malcie i Litwie.

**Wysokość stawek interkonektowych za zakończenie połączenia z pojedynczym tranzytem w sieciach operatorów zasiedziałych działających w krajach UE (w eurocentach)**



Źródło: 12 Raport Implementacyjny

Z powyższego wykresu wynika, że stawki za zakończenie połączenia z pojedynczym tranzytem stosowane w rozliczeniach przez polskiego operatora zasiedziatego również są wyższe od średniej wartości tego wskaźnika dla wszystkich krajów należących do Unii Europejskiej. Wyższe od TP S.A. stawki za zakańczanie połączeń z pojedynczym tranzytem stosują operatorzy z Portugalii, Hiszpanii, Francji, Słowenii, Estonii, Łotwy, Austrii, Czech, Finlandii, Słowacji, Malty i Litwy.



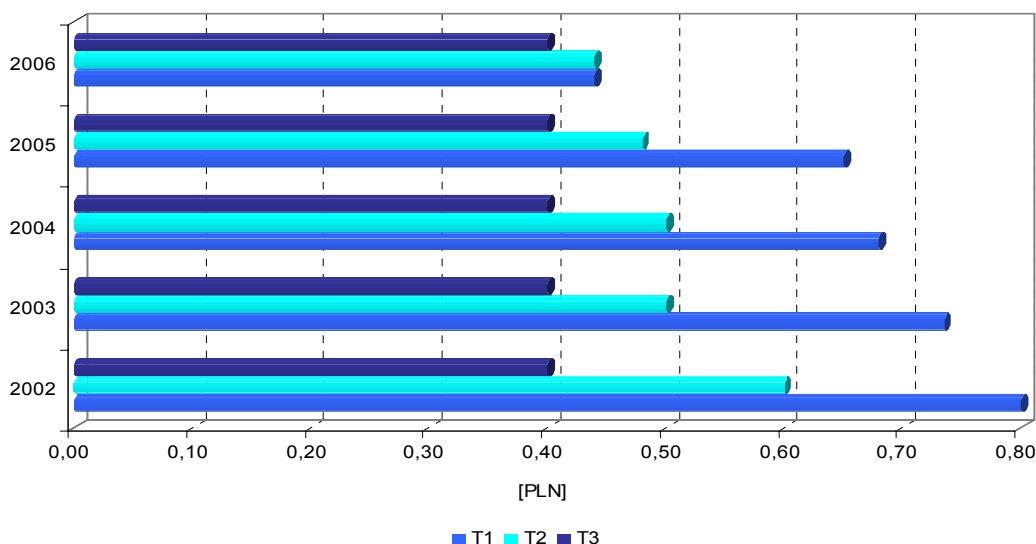
Źródło: 12 Raport Implementacyjny

Z kolei stawki za zakończenie połączenia z podwójnym tranzytem stosowane w rozliczeniach przez polskiego operatora zasiedziatego są nieznacznie wyższe od średniej przygotowanej dla wybranych krajów należących do Unii Europejskiej. Wyższe od TP S.A. stawki za zakańczanie połączeń z pojedynczym tranzytem stosują operatorzy z Niemiec, Włoch, Hiszpanii, Portugalii, Czech, Słowenii, Malty, Słowacji, Austrii i Litwy.

## 8.4. Rozliczenia w sieciach ruchomych

W zakresie stawek rozliczeniowych (zwanych dalej również stawkami IC) za zakończenie w sieci ruchomej połączenia rozpoczętego również w sieci ruchomej, w 2006 roku, podobnie jak w poprzednich latach, nastąpił spadek opłat w okresach taryfikacyjnych T1 oraz T2, z kolei w okresie T3 stawki kolejny rok pozostały bez zmian. Operatorzy telefonii ruchomej stosują w ramach rozliczeń między sobą stawki symetryczne. Opisaną sytuację ilustruje poniższy wykres.

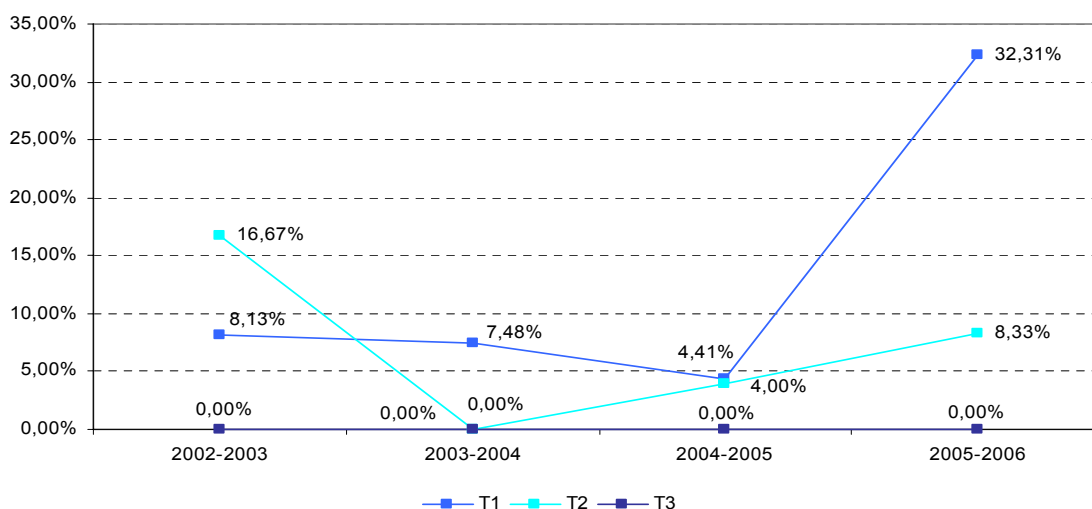
**Stawki IC za połączenia M2M w latach 2002-2006**



Źródło: dane UKE.

Na poniższym wykresie przedstawiona została dynamika zmian stawek IC za połączenia M2M<sup>39</sup> w latach 2002-2006 przedstawionych powyżej.

**Dynamika zmian stawek IC za połączenia M2M w latach 2002-2006**



Źródło: dane UKE.

<sup>39</sup> Mobile to mobile – stawki pomiędzy operatorami telefonii ruchomej

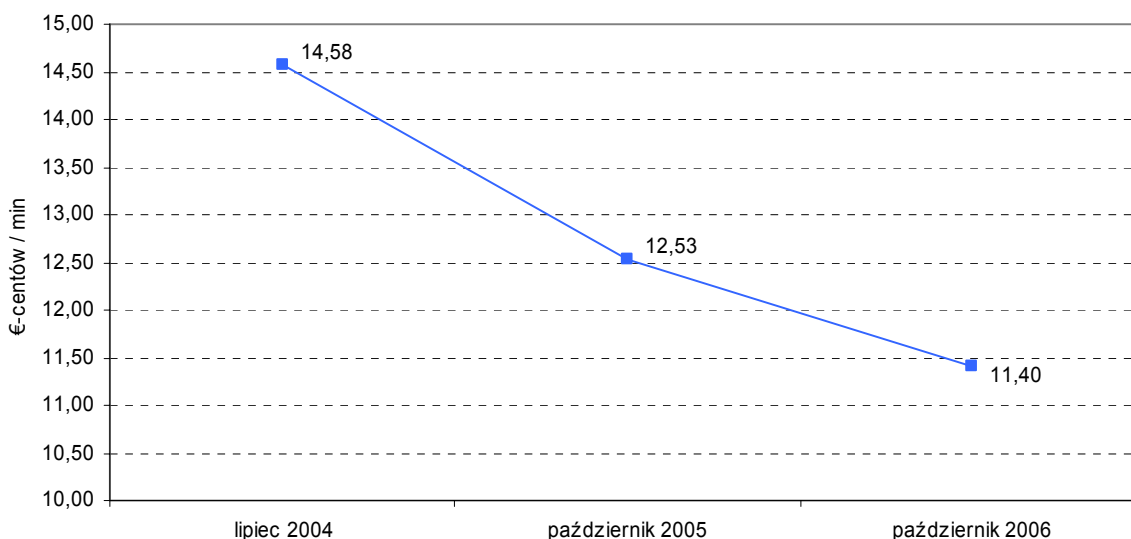
W latach 2005-2006 zdecydowanie największy spadek stawek, który wyniósł ponad 32%, odnotowano dla okresu taryfikacyjnego T1. Był to jednocześnie największy spadek opłat spośród wszystkich analizowanych spadków w latach 2002-2006, dla wszystkich okresów taryfikacyjnych.

Stawka za okres taryfikacyjny T2 w 2006 roku była ponad 8% niższa niż w roku poprzednim. Spadek na wspomnianym poziomie 8% był drugim co do wielkości spadkiem dla okresu taryfikacyjnego T2 w latach 2002-2006. Największy spadek opłat dla okresu T2 odnotowano na przestrzeni lat 2002-2003, kiedy wyniósł ponad 16,5%.

W przypadku okresu taryfikacyjnego T3 w całym analizowanym okresie lat 2002-2006 nie odnotowano spadku stawek za zakończenie połączenia w sieci ruchomej rozpoczętego również w sieci ruchomej, co obrazuje poniższy wykres.

Poniżej znajduje się wykres pokazujący jak średnia stawka IC za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w przeliczeniu na minutę, kształtowała się w październiku 2006 roku w Unii Europejskiej. Wysokość tej stawki określona została na poziomie 11,4 €-centów i była o ponad 1 €-centa niższa niż w roku poprzednim.

#### Średnie wielkości stawek interkonektowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w Unii Europejskiej

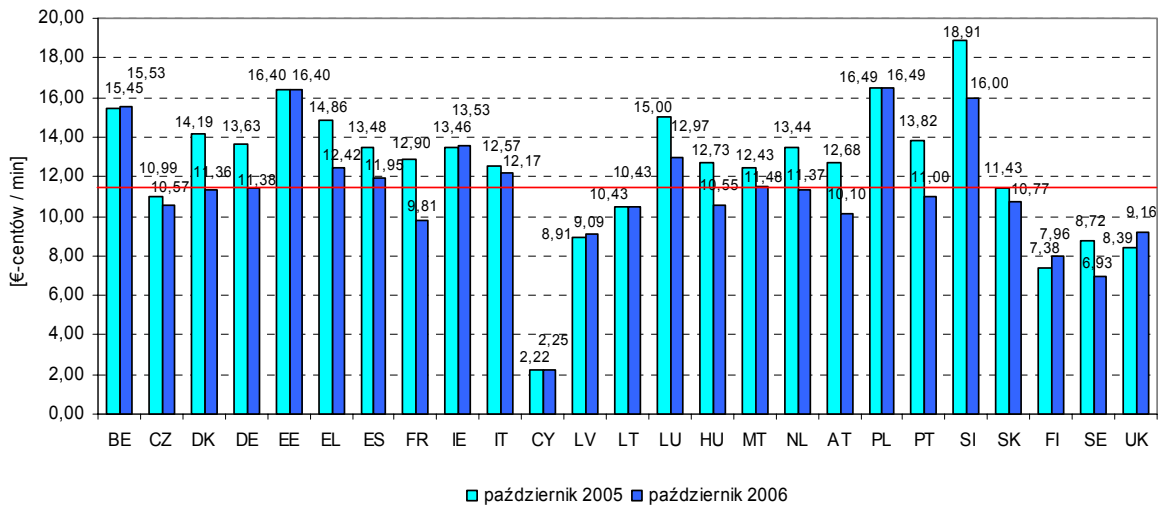


Źródło: 12 Raport Implementacyjny.

Stawka minutowa IC za zakończenie połączenia w sieci ruchomej dla Polski w październiku 2006 roku była prawie 1,5-krotnie wyższa od wspomnianej średniej dla krajów UE i wynosiła 16,49 €-centów. Polska stawka była najwyższą w krajach członkowskich. Zbliżone do polskiej były stawki IC Estonii i Słowenii, które wynosiły odpowiednio 16,40 i 16,00 €-centów. Jak pokazuje wykres poniżej, zdecydowanie najniższą stawkę interkonektową, zarówno w październiku 2006 roku, gdy wynosiła 2,25 €-centów, jak i w 2005 roku, gdy wynosiła 2,22 €-centów, posiadali operatorzy cypryjscy. Stawka minutowa IC Cypru w październiku 2006 roku była ponad 7-krotnie niższa od stawki Polski i ponad 5-krotnie niższa od średniej dla całej Unii Europejskiej.

**Średnie krajowe wielkości stawek interkonektowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w krajach Unii Europejskiej**

średnia dla UE z października 2006: 11,4 €-centów / min



Źródło: 12 Raport Implementacyjny

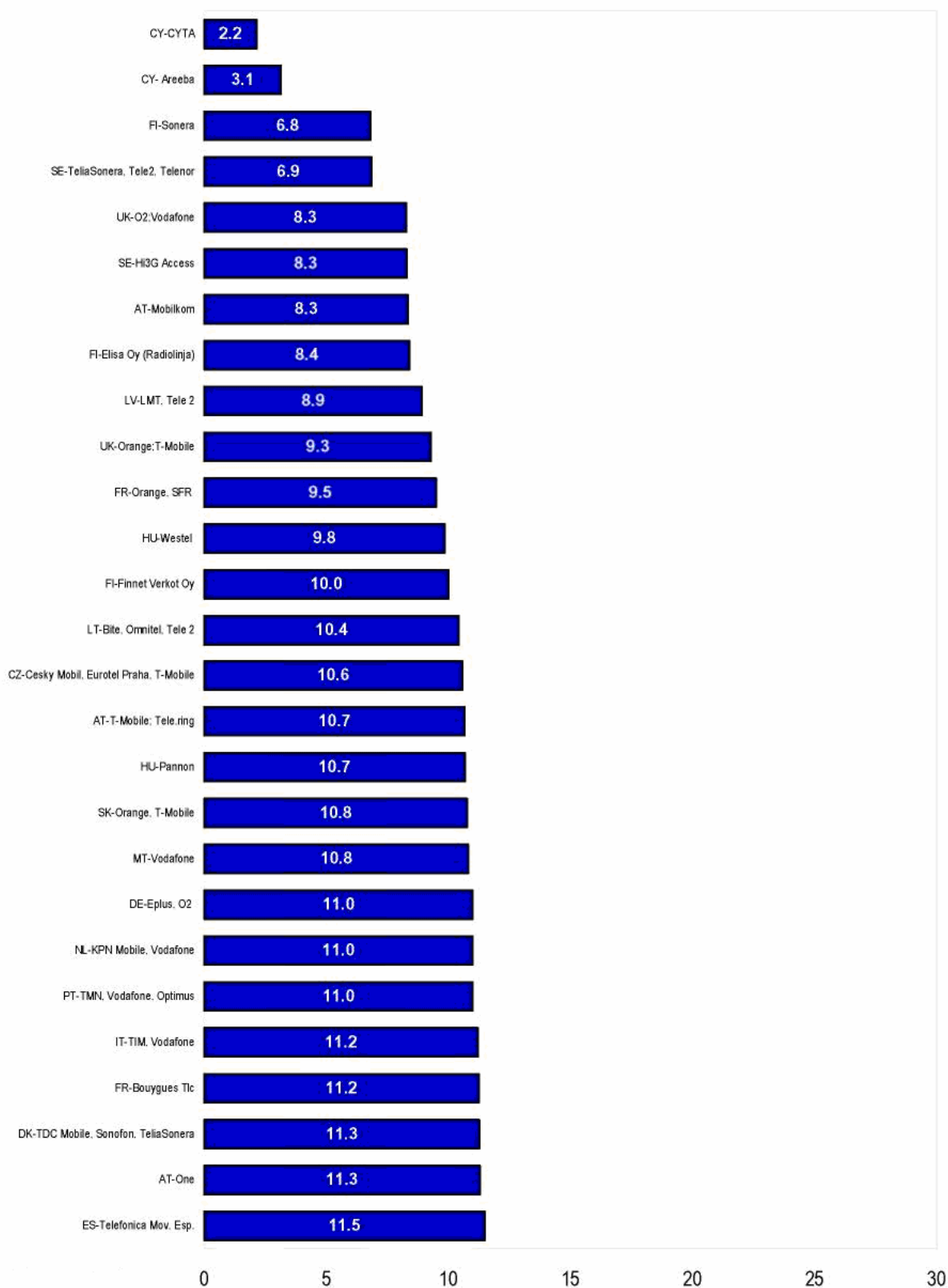
Warto zauważyć, iż w 2006 roku stawki IC zdecydowanej większości, bo aż 15 spośród 25 analizowanych krajów UE, znalazły się na poniżej poziomu średniej stawki wynoszącej 11,4 €-centów. Jedynie w 10 krajach stawki IC przekroczyły wspomniane 11,4 €-centów. Niesymetryczne pod względem liczebności rozproszenie stawek IC wokół średniej pozwala stwierdzić, iż stawki IC krajów takich jak Polska, Estonia czy Słowenia, będąc najwyższymi w UE, zaważyły również w znacznym stopniu wysokość średniej stawki IC dla wszystkich krajów członkowskich.

Warto dodać, iż stawka IC polskich operatorów została sklasyfikowana dopiero na 48 miejscu pod względem najniższych stawek IC w szczycie spośród 55 analizowanych w krajach UE. Zdecydowanie gorzej w zestawieniu wypadła stawka IC oferowana przez operatora Tele2 w Estonii oraz oferowana przez SI Mobile w Słowenii. Obie wynosiły odpowiednio 17,3 oraz 19,4 €-centów.

Najniższe stawki IC oferowali w 2006 roku operatorzy na Cyprze, CYTA i Areeba. Stawki IC tych operatorów wynosiły odpowiednio 2,2 oraz 3,1 €-centów. Szczegółowe zestawienie krajów UE wg stawek interkonektowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w szczycie, oferowanych przez operatorów w UE w październiku 2006 roku przedstawiono na poniższym wykresie.

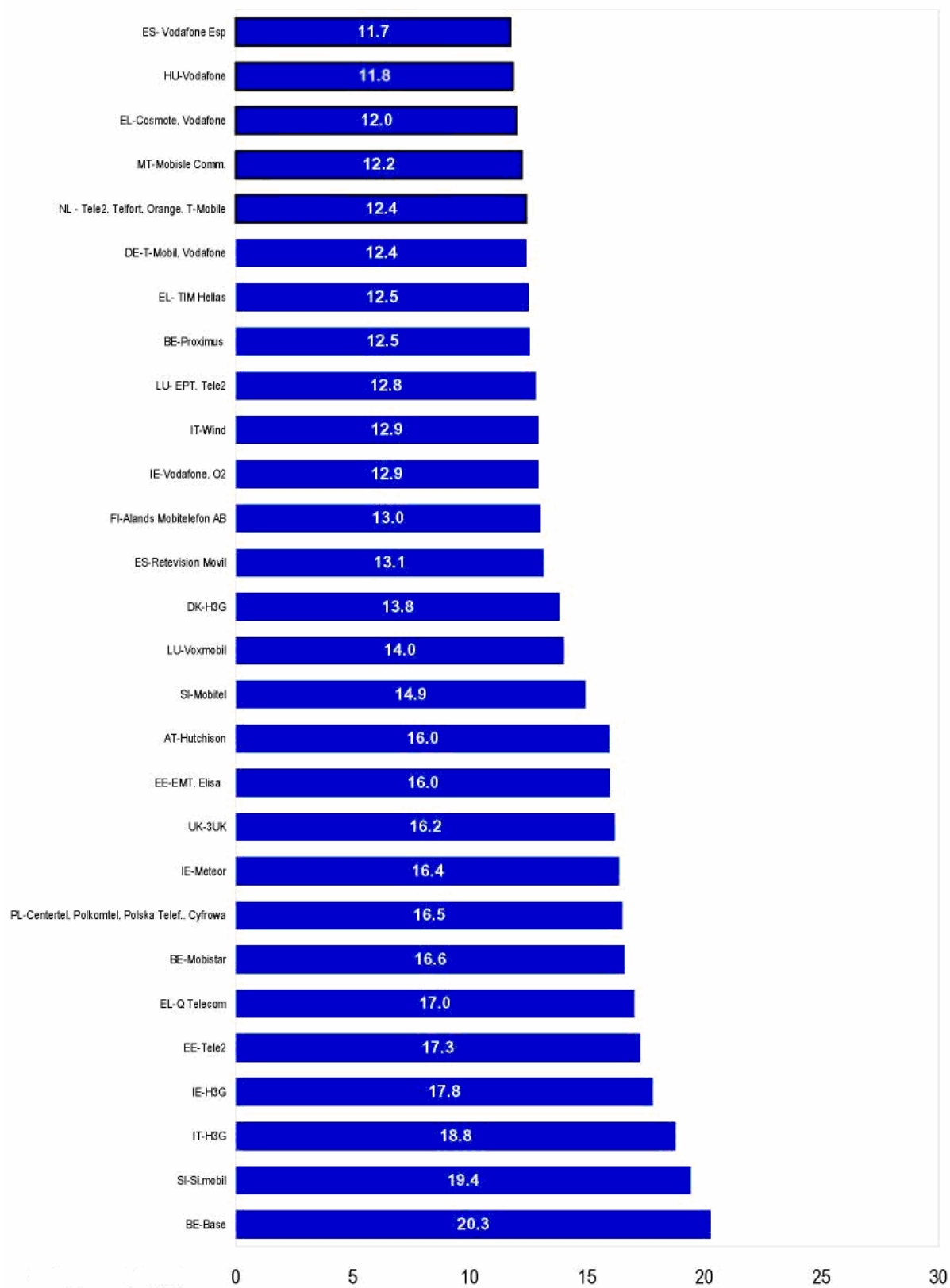


**Wielkości stawek interkonektowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w szczycie w krajach UE (w €-centach na minutę)**  
październik 2006



Źródło: 12 Raport Implementacyjny

**Wielkości stawek interkonektowych za zakończenie połączenia w sieci ruchomej w szczycie w krajach UE (w €-centach na minutę) c.d.**  
październik 2006



Źródło: 12 Raport Implementacyjny

W 2006 roku odnotowano wśród polskich operatorów telefonii ruchomej, dalszy spadek stawek rozliczeniowych za zakończenie w sieci ruchomej połączenia rozpoczętego również w sieci ruchomej. Wyjątek stanowił okres taryfikacyjny T3, dla którego kolejny rok z rządu stawki utrzymały się na tym samym poziomie. Średnia stawka dla Polski, wynosząca w 2006 roku 16,49 €-centów, pozostała zdecydowanie powyżej średniej dla wszystkich krajów Unii Europejskiej, która w analizowanym roku wynosiła 11,40 €-centów. Fakt ten bez wątpienia pozostawia znaczny margines dla działań regulacyjnych w kontekście liberalizacji krajowego rynku telekomunikacyjnego.

Podsumowując rok 2006 w zakresie współpracy międzyoperatorskiej, należy stwierdzić, że wprowadzając do obrotu prawnego nową ofertę ramową TP w zakresie łączenia sieci oraz uaktualniając dwie oferty ramowe TP określające warunki świadczenia usług dzierżawy łączy oraz świadczenia usług uwolnienia pętli lokalnej, Prezes UKE poddał polski rynek telekomunikacyjny dalszym regulacjom mającym na celu ułatwienie współpracy między operatorami. Przyczyniły się do tego również decyzje rozstrzygające spory międzyoperatorskie oraz decyzje regulacyjne stwierdzające istnienie lub brak konkurencji na poszczególnych rynkach właściwych dotyczących współpracy międzyoperatorskiej. Nałożone na operatora zasiedziałego obowiązki regulacyjne mają na celu ułatwienie współpracy z innymi operatorami, a tym samym umożliwienie operatorom alternatywnym prowadzenia działalności na rynku uwolnionym od monopolu jednego operatora.

W zakresie stawek stosowanych w rozliczeniach międzyoperatorskich pomiędzy operatorem zasiedziałym a pozostałymi operatorami działającymi na polskim rynku telekomunikacyjnym, nastąpiły zmiany polegające na obniżeniu stawek stosowanych w rozliczeniach za wszystkie usługi świadczone w połączonych sieciach. Bezpośredni wpływ na to miało zatwierdzenie oferty ramowej TP przez Prezesa UKE w lipcu 2006 roku.

W zakresie zasad rozliczeń stosowanych przez operatorów sieci ruchomych również zaszły zmiany w zawieranych w 2006 roku umowach o połączeniu sieci. Zmiany te polegały głównie na ujednoczeniu stawek stosowanych we wzajemnych rozliczeniach oraz na obniżeniu wysokości stawek stosowanych za zakończenie połączenia w sieciach ruchomych. Ponadto dodać należy, że pojawiły się pierwsze umowy zawierane przez operatorów sieci ruchomych z operatorami wirtualnymi czy dostawcami usług, tzw. MVNO. W zasobach Urzędu znajdują się 2 umowy zawarte w 2006 roku a dotyczące sprzedaży usług telekomunikacyjnych na warunkach hurtowych.

## **9. Dostęp do lokalnej pętli i podpętli abonenckiej**

### **9.1. Charakterystyka rynku**

W dniu 21 czerwca 2006 roku Prezes UKE rozpoczął konsultacje oraz proces notyfikacji rozstrzygnięcia w sprawie dostępu do usług szerokopasmowych i głosowych w sieci TP.

Konsultacje ogłoszone w dniu 21 czerwca 2006 roku dotyczyły rynku obejmującego świadczenie usługi dostępu do lokalnej pętli i podpętli abonenckiej (łącznie z dostępem współdzielonym) realizowanego za pomocą pary przewodów metalowych w celu świadczenia usług szerokopasmowych i głosowych.

Po przeprowadzonej analizie danych rynkowych Prezes UKE stwierdził brak konkurencji na tym rynku. Ponadto uznał, że Telekomunikacja Polska S.A. zajmuje na nim znaczącą pozycję i dlatego Prezes UKE zamierzał na mocy tej decyzji nałożyć na TP obowiązki regulacyjne promujące rozwój konkurencji w zakresie szerokopasmowego dostępu do Internetu oraz telefonicznych usług głosowych.

Telekomunikacja Polska S.A. będąc operatorem o znaczącej pozycji rynkowej miała obowiązek przygotowania ofert określających ramowe warunki korzystania przez konkurencyjnych operatorów z dostępu do sieci TP S.A. i usług w niej świadczących. Jedną z takich ofert była oferta ramowa o warunkach umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (Local Loop Unbundling – LLU) oraz związanych z nim udogodnień. Dostęp do pętli lokalnej daje alternatywnemu operatorowi możliwość świadczenia na linii abonenckiej TP S.A. własnych usług telefonii głosowej i szerokopasmowego dostępu do Internetu.

Obowiązująca oferta ramowa LLU w zakresie dostępu pełnego i współdzielonego, wprowadzona decyzją Prezesa URTiP z dnia 9 sierpnia 2005 r., nie doprowadziła do faktycznego uwolnienia tego segmentu rynku, gdyż dzięki niej nie została zawarta ani jedna umowa o dostępie i ani jedna linia abonencka TP S.A. nie została przejęta przez konkurencyjnego operatora.

Prezes UKE w decyzji z 23 czerwca 2006 r. zobowiązał TP S.A. do przygotowania w terminie 30 dni projektu zmiany oferty określającej ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej. W przypadku zmiany zapotrzebowania na usługi lub zmiany warunków rynkowych Prezes UKE mógł z urzędu lub na uzasadniony wniosek przedsiębiorcy telekomunikacyjnego zobowiązać TP do przygotowania zmiany oferty ramowej w całości lub w części.

Podstawowym celem Prezesa UKE było doprowadzenie do rzeczywistego otwarcia rynku dostępu do lokalnej pętli abonenckiej w Polsce, poprzez obniżenie opłat i ustalenie precyzyjnych zasad współpracy operatorów. Zakres zmian wskazanych w ofercie TP S.A. odpowiadał na najpilniejsze potrzeby rynku telekomunikacyjnego, które były wcześniej sygnalizowane przez Krajową Izbę Gospodarczą Elektroniki i Telekomunikacji oraz Polską Izbę Informatyki i Telekomunikacji.

Zdaniem Prezesa UKE zmiany w nowej ofercie ramowej LLU miały dotyczyć m.in.:

a) obniżenia opłat abonamentowych i jednorazowych związanych z uwolnieniem łącza abonenckiego o co najmniej:

- 38% opłaty abonamentowej dla dostępu pełnego i o 55% dla dostępu współdzielonego,
- 33% opłaty jednorazowej dla dostępu współdzielonego i zarazem podwyższenie opłaty jednorazowej dla dostępu pełnego o nie więcej niż 13%;

b) zapewnienia możliwości współkorzystania z pomieszczeń TP S.A., w których znajdują się powierzchnie kolokacyjne, jak również zmianę zasady pokrywania kosztów TP z opłat

jednorazowych dla kolokacji;

c) umożliwienia wykorzystania technologii szerokopasmowej transmisji danych xDSL, w szczególności HDSL, SDSL dla dostępu pełnego;

d) wprowadzenia wzorów dokumentów niezbędnych do obsługi całego procesu realizacji usługi w zakresie lokalnej pętli abonenckiej i związanych z tym terminów;

e) wprowadzenia procedury dostępu do systemu informatycznego i baz danych TP S.A. (dostęp do informacji niezbędnych przed rozpoczęciem i w trakcie korzystania z usługi);

f) precyzyjnego uregulowania zasad odpowiedzialności w zakresie kar umownych lub bonifikat.

Decyzji Prezesa UKE z dnia 23 czerwca 2006 r. został nadany rygor natychmiastowej wykonalności.

W dniu 5 października 2006 r., po rozpoznaniu wniosku Telekomunikacji Polskiej S.A. z dnia 24 lipca 2006 r. o zatwierdzenie oferty określającej ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej, Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej wydał decyzję zmieniającą przedłożony projekt oferty ramowej. Tym samym wprowadzona została nowa oferta określająca ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej i związanych z nim udogodnień w zakresie dostępu pełnego i współdzielonego. W ramach postępowania z wniosku o ponowne rozpatrzenie sprawy, już w roku 2007 tj. 3 kwietnia 2007) została wydana decyzja zmieniająca projekt „Oferty ramowej Telekomunikacji Polskiej określającej ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej i związanych z nim udogodnień, w zakresie dostępu pełnego i współdzielonego” (oferta RUO - Reference Unbundling Offer). Po powtórnej analizie materiału dowodowego Prezes UKE uznał, że niektóre spośród zarzutów TP obligują do ponownego rozważenia części zapisów rozstrzygnięcia z 5 października 2006 r. i dokonania stosownych zmian w treści oferty RUO. U podstaw tej decyzji leżało przede wszystkim wprowadzenie większego stopnia przejrzystości postanowień oferty, tak by w możliwie największym stopniu wyeliminować ewentualne wątpliwości interpretacyjne i trudności w wykonywaniu postanowień oferty. Przedmiotowa decyzja z 3 kwietnia 2007 r. nie wprowadza zasadniczych zmian w stosunku do decyzji z 5 października 2006 r. zwłaszcza w części dotyczącej opłat.

Niestety pomimo działań Prezesa UKE do końca 2006 roku TP S.A. nie uwolniła żadnej lokalnej pętli, ani w trybie pełnym, ani w trybie współdzielonym.

## 10. Hurtowe usługi dostępu szerokopasmowego i transmisji danych

W ramach hurtowego rynku usług dostępu szerokopasmowego, w tym szerokopasmowej transmisji danych, możemy wyróżnić usługi typu Bitstream Access (BSA), które umożliwiają przedsiębiorcy telekomunikacyjnemu świadczenie tych usług użytkownikom końcowym nie podłączonym bezpośrednio do ich własnej sieci telekomunikacyjnej.

Do hurtowego rynku transmisji danych zaliczamy również usługę wymiany ruchu IP (Internet Protocol). Wyróżniamy dwie podstawowe formy wymiany ruchu IP:

- Peering – darmowa wymiana ruchu pomiędzy sieciami operatorów A i B oraz ich klientami,
- Tranzyt – płatna wymiana ruchu. Operator A tranzytuje ruch operatora B do wybranych części lub całej sieci Internet wykorzystując do tego celu własne łącza peeringowe i tranzytowe.

W celu dokonania przeglądu istniejącego stanu rynku teleinformatycznego w zakresie wymiany ruchu IP w Polsce i określenia sytuacji pożądanej oraz drogi dojścia do niej, Prezes UKE zorganizował w dniu 11 października 2006 r. publiczną debatę z udziałem zainteresowanych przedstawicieli środowiska telekomunikacyjnego. W UKE prowadzone są prace nad przygotowaniem projektu decyzji regulującej rynek usług typu peering.

Ponadto rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 25 października 2004 r. wyodrębniło na poziomie hurtowym rynek usługi dostępu szerokopasmowego obejmujący tzw.: usługi transmisji strumienia bitowego (usługi dostępu bitstream) pozwalające na szerokopasmową transmisję danych w obu kierunkach. W 2006 roku Prezes UKE przeprowadził publiczne konsultacje projektu rozstrzygnięcia dla tego rynku i po zapoznaniu się z uwagami uczestników rynku telekomunikacyjnego, wydał 14 lutego 2007 r. decyzję, w której, wyznaczył TP S.A. jako przedsiębiorcę o znaczącej pozycji na tym rynku i nałożył na tego przedsiębiorcę obowiązki regulacyjne.

Prezes UKE wydał 10 maja 2006 r. Ofertę określającą ramowe warunki dostępu do lokalnej pętli abonenckiej poprzez dostęp do węzłów sieci telekomunikacyjnej TP na potrzeby sprzedaży usług szerokopasmowej transmisji danych.

Decyzja ta jest odpowiedzią Prezesa UKE na wysokie ceny dostępu szerokopasmowego do Internetu. Zapewni także uwolnienie rynku usług szerokopasmowej transmisji danych i umożliwi innym operatorom oferowanie tego typu usług (odpowiednik *neostrody tp*) abonentom TP S.A. W konsekwencji należy oczekiwać pojawienia się na rynku szerszej gamy produktów dostępu szerokopasmowego oraz obniżenia cen usług świadczonych klientom detalicznym, a także zwiększenia dostępności użytkowników do usług szerokopasmowych w tym: Internet, telefonia VoIP, TV.

Sposób ustalania opłat dla operatorów alternatywnych opiera się na metodzie "cena detaliczna minus". W wyniku tego różnica pomiędzy ceną oferowaną przez TP S.A. swoim abonentom, a ceną za usługę dla operatorów w celu umożliwienia tworzenia ofert konkurencyjnych wynosi 51%, a dla ofert obejmujących promocje dla abonentów TP S.A.– 41%.

### 10.1. Charakterystyka rynku

Dynamika rozwoju detalicznego rynku dostępu szerokopasmowego w Polsce na koniec 2006 roku sięgnęła niemal 100%. Wzrost ten spowodowany był zarówno uruchomieniem nowych linii (prawie 1 milion) jak i zaadaptowaniem pewnej części linii wąskopasmowych do przesyłu z prędkościami powyżej 144 kbit/s. Na koniec 2006 r. penetracja stałych łączy z dostępem

szerokopasmowym w przeliczeniu na 100 mieszkańców kraju wyniosła około 5,3%, co stanowi wzrost o około 2,6 punktu procentowego w stosunku do roku 2005. Jednak tempo wzrostu liczby użytkowników Internetu w pierwszej połowie roku nie było jeszcze zadowalające i w związku z tym Prezes UKE podjął szereg decyzji, których zadaniem było między innymi zwiększenie liczby osób korzystających z usług dostępu do sieci Internet.

Najważniejszą barierą wzrostu wskaźnika penetracji liczby użytkowników Internetu były dość wysokie ceny usług. W celu obniżenia kosztów korzystania z usług dostępu szerokopasmowego i jednocześnie zwiększenia konkurencji na tym rynku, najwłaściwszym rozwiązaniem było umożliwienie operatorom alternatywnym dostępu do łączy abonenckich należących do TP S.A. jako operatora dysponującego najbardziej rozbudowaną infrastrukturą telekomunikacyjną.

W dniu 10 maja 2006 r. została podpisana przez Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej decyzja administracyjna wprowadzająca do stosowania przez Telekomunikację Polską S.A. ofertę ramową określającą warunki dostępu do lokalnej pętli abonenckiej poprzez dostęp do węzłów sieci telekomunikacyjnej na potrzeby usług szerokopasmowej transmisji danych.

Decyzja ta była odpowiedzią Prezesa UKE na wysokie ceny dostępu szerokopasmowego do Internetu. Zapewniła także uwolnienie rynku usług szerokopasmowej transmisji danych i umożliwiła innym operatorom oferowanie tego typu usług (odpowiednik neostrady TP) abonentom TP S.A.

Kolejnym krokiem w kierunku zwiększenia liczby użytkowników Internetu było wydanie przez Prezesa UKE zaleceń pokontrolnych, które nałożyły na TP S.A. obowiązek rozdzielenia neostrady od abonamentu telefonicznego w ofercie operatora. Dotychczas Telekomunikacja Polska S.A. wymagała od użytkowników neostrady TP by dodatkowo byli abonentami usług telefonicznych.

## **10.2. Struktura rynku**

W roku 2006 roku jedynym operatorem świadczącym hurtowe usługi szerokopasmowe, w tym szerokopasmowej transmisji danych w trybie BSA była Telekomunikacja Polska. W związku z tym, iż dopiero w połowie roku weszła w życie ramowa oferta określająca warunki dostępu do lokalnej pętli abonenckiej poprzez dostęp do węzłów sieci telekomunikacyjnej na potrzeby usług szerokopasmowej transmisji danych, tylko jeden operator alternatywny zdołał rozpocząć świadczenie usług dostępu szerokopasmowego wykorzystując do tego celu infrastrukturę TP S.A.

## **10.3. Opis aktualnej oferty**

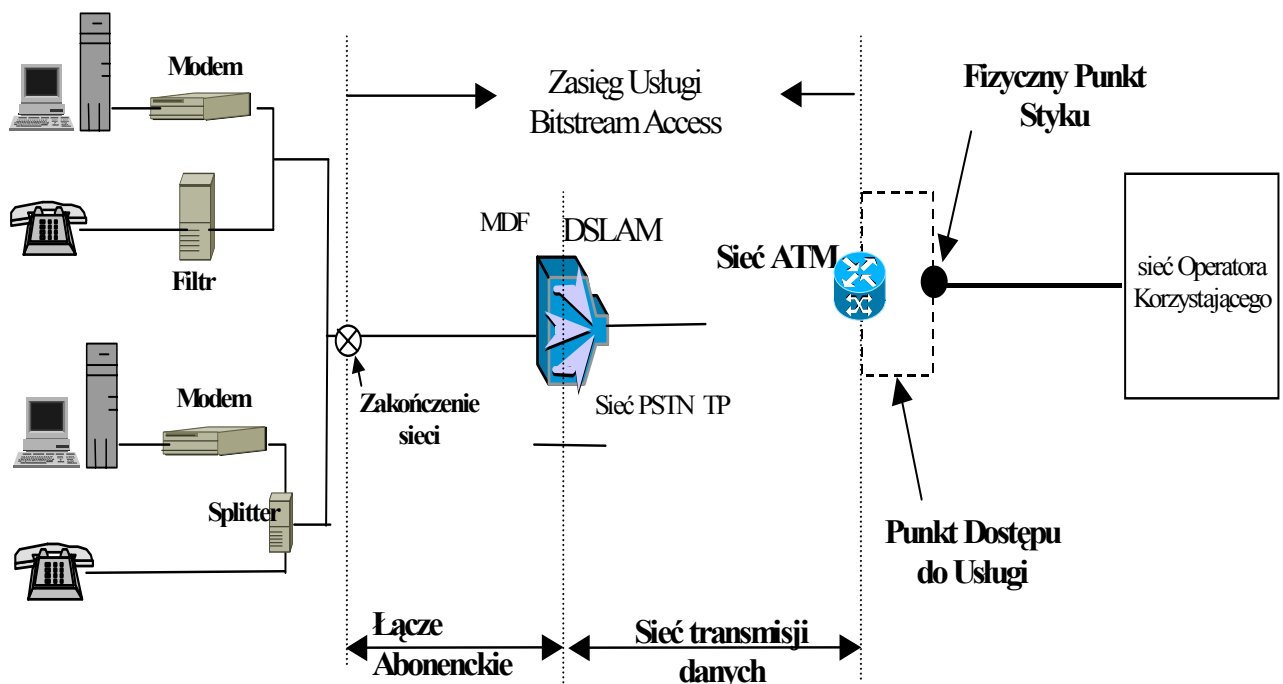
Przedmiot oferty:<sup>40</sup>

1. Przedmiotem Oferty jest zapewniany przez Telekomunikację Polską dostęp do Lokalnej Pętli Abonenckiej poprzez Węzły Sieci Telekomunikacyjnej na potrzeby sprzedaży usług szerokopasmowej transmisji danych (ang. Bitstream Access), przy wykorzystaniu (innych elementów) infrastruktury sieci telekomunikacyjnej,

---

<sup>40</sup> Oferta określająca ramowe warunki dostępu do lokalnej pętli abonenckiej poprzez dostęp do węzłów sieci telekomunikacyjnej na potrzeby usług szerokopasmowej transmisji danych, UKE.

- z zastrzeżeniami dotyczącymi ograniczeń technicznych Lokalnych Pętli Abonenckich.
2. Oferta ma na celu umożliwić Operatorowi Korzystającemu kształtowanie i świadczenie własnych usług szerokopasmowej transmisji danych.
  3. W ramach dostępu do Lokalnej Pętli Abonenckiej poprzez Węzły Sieci Telekomunikacyjnej Telekomunikacji Polskiej na potrzeby sprzedaży usług szerokopasmowej transmisji danych Telekomunikacja Polska udostępnia oraz zapewnia Operatorowi Korzystającemu funkcjonalność następujących elementów własnej sieci telekomunikacyjnej:
    - a) Łącza Abonenckich wraz z kartami na urządzeniach DSLAM, do których przyłączone są Łącza Abonenckie, na których możliwa jest realizacja szerokopasmowej transmisji danych w technologii ADSL;
    - b) Sieci transmisji danych – Sieci ATM i urządzeń DSLAM (poza kartami, do których przyłączone są Łącza Abonenckie) zapewniających transmisję danych pomiędzy Łączami Abonenckimi udostępnionymi Operatorowi Korzystającemu a Punktem Dostępu do Usługi;
    - c) Węzłów ATM przy których realizowane są Punkty Dostępu do Usługi.
  4. Schemat realizacji Usługi Dostępu do Lokalnej Pętli Abonenckiej poprzez dostęp do Węzłów Sieci Telekomunikacyjnej na potrzeby sprzedaży usług szerokopasmowej transmisji danych z zaznaczeniem elementów wykorzystanych do jej realizacji przedstawiono na Rys. 1.



Rys. 1 Schemat realizacji dostępu do Lokalnej Pętli Abonenckiej poprzez dostęp do Węzłów Sieci Telekomunikacyjnej na potrzeby sprzedaży usług szerokopasmowej transmisji danych

5. W miejscu Fizycznego Punktu Styku sieci TP z siecią Operatora Korzystającego lub Operatora Trzeciego kończy się odpowiedzialność TP związana z realizacją Usługi.
6. W ramach Usługi Telekomunikacja Polska jest zobowiązana do:
  - a) wykonywania czynności związanych z realizacją Punktów Dostępu do Usługi, w tym zestawienia i utrzymania połączenia na portach STM 1 i STM 4 oraz uruchomienia i utrzymania łącza dzierżawionego dla przyłączenia w Trybie Łącza Dedykowanego,



- b) wykonywania czynności związanych z uruchomieniem i utrzymaniem udostępnionych Łączy Abonenckich,
- c) wykonywania innych czynności związanych z realizacją Usługi, w tym :
  - dostarczanie Informacji Ogólnych,
  - zmiana Opcji,
  - instalacja urządzeń TP w lokalu Abonenta
  - wywiad techniczny,
  - Interwencje i Nadzór ze strony TP.
  - Za czynności realizowane podczas świadczenia Usługi TP pobiera od Operatora Korzystającego opłaty wynikające z Cennika.

Sposób ustalania opłat dla operatorów alternatywnych został oparty na metodzie „cena detaliczna minus”. W wyniku tego różnica pomiędzy ceną oferowaną przez TP S.A. swoim abonentom, a ceną za usługę dla operatorów w celu umożliwienia tworzenia ofert konkurencyjnych wynosi 51 %, a dla ofert obejmujących promocje dla abonentów TP S.A. – 41 %.

## 11. Hurtowe usługi dzierżawy łączy

### 11.1. Charakterystyka rynku

Na podstawie przepisów ustawy z dnia 16 lipca 2004 roku Prawo telekomunikacyjne wydane zostało rozporządzenie w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty. W rozporządzeniu tym zostały określone m.in. dwa rynki hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych, czyli rynek świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy oraz rynek świadczenia usługi dzierżawy odcinków łączy niebędących zakończeniami łączy.

Na podstawie ustawy z dnia 16 lipca 2004 roku Prawo telekomunikacyjne oraz ww. rozporządzenia w dniu 9 października 2006 roku Prezes UKE w dniu 13 października 2006 r. rozpoczął konsultacje krajowe i notyfikował Komisji Europejskiej projekt decyzji stwierdzającej, że na krajowym rynku świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy nie występuje skuteczna konkurencja, wyznaczenia Telekomunikacji Polskiej S.A. z siedzibą w Warszawie jako przedsiębiorcy telekomunikacyjnego zajmującego znaczącą pozycję na tym rynku i nałożenia na tego przedsiębiorcę obowiązków regulacyjnych. Ponadto, jednym z ważniejszych wydarzeń w 2006 roku na rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych było wydanie w dniu 10 maja 2006 r. ramowej oferty TP S.A. określającej ramowe warunki zawierania przez TP z innymi operatorami umów o świadczenie usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych. Pozostali operatorzy alternatywni usługę hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych świadczą na warunkach komercyjnych, w których sami ustalają ceny za łącza dzierżawione.

### 11.2. Opis aktualnej oferty

Jednym z ważniejszych wydarzeń w 2006 roku na rynku dzierżawy łączy telekomunikacyjnych było wydanie ramowej oferty TP S.A. określającej ramowe warunki zawierania przez TP z innymi operatorami umów o świadczenie usługi dzierżawy łączy telekomunikacyjnych.

W dniu 10 maja 2006 r. Prezes UKE podpisał decyzję wprowadzającą z urzędu ramową ofertę określającą warunki zawierania przez TP S.A. z innymi operatorami umów dzierżawy łączy telekomunikacyjnych (RLLO).

Ustalenie w tej decyzji opłat za dzierżawę łączy w oparciu o ceny obowiązujące za tego typu usługi w 15 Krajach Członkowskich „starej” Unii Europejskiej spowodowało obniżenie ich wysokości o kilkanaście, a w przypadku łączy 2 Mbit/s nawet o ponad 20 % w stosunku do opłat ustalonych w poprzedniej decyzji Regulatora z dnia 9 sierpnia 2005 r.

Łącza od 0 do 20 km	Opłata miesięczna za łącze 64 kbit/s (PLN)	Opłata miesięczna za łącze 2 Mbit/s (PLN)	Stała opłata miesięczna za łącze 34 Mbit/s (PLN)
RLLO z sierpnia 2005 r.	338,1	1224,7	5676,5
Decyzja RLLO z maja 2006 r.	291,0	953,8	4687,8

<b>Odchylenie (%)</b>	13,9	22,1	17,4
-----------------------	------	------	------

Zmiany te pozwalają na utrzymanie spadkowego trendu cen usług telekomunikacyjnych, a przejrzyste procedury zapewnią szybsze nawiązywanie współpracy między TP S.A. i operatorami alternatywnymi. Decyzja ta jest ważna dla przedsiębiorców, prowadzi do obniżki cen za łącza dzierżawione i w konsekwencji spadek cen detalicznych.

### 11.3. Struktura rynku

W 2006 roku największymi operatorami pod względem osiągniętych przychodów z usługi hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.
- Exatel S.A.
- Netia S.A.
- Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.
- GTS Energis Sp. z o.o.
- NASK jbr (Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa jednostka badawczo-rozwojowa)
- TP Emitel Sp. z o.o.

W związku z wydaniem rozporządzenia w sprawie określenia rynków właściwych podlegających analizie przez Prezesa Urzędu Regulacji Telekomunikacji i Poczty zostały określone m.in. dwa rynki hurtowej dzierżawy łączy telekomunikacyjnych, a mianowicie rynek świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy oraz rynek świadczenia usługi dzierżawy odcinków łączy niebędących zakończeniami łączy.

Na pierwszym z nich największymi operatorami pod względem osiągniętych przychodów ze świadczenia usługi dzierżawy odcinków zakończeń łączy w 2006 roku, byli:

- Telekomunikacja Polska S.A.
- Exatel S.A.
- Netia S.A.
- GTS Energis Sp. z o.o.
- NASK jbr (Naukowa i Akademicka Sieć Komputerowa jednostka badawczo-rozwojowa)
- T-Systems Polska Sp. z o.o.
- TP Emitel Sp. z o.o.

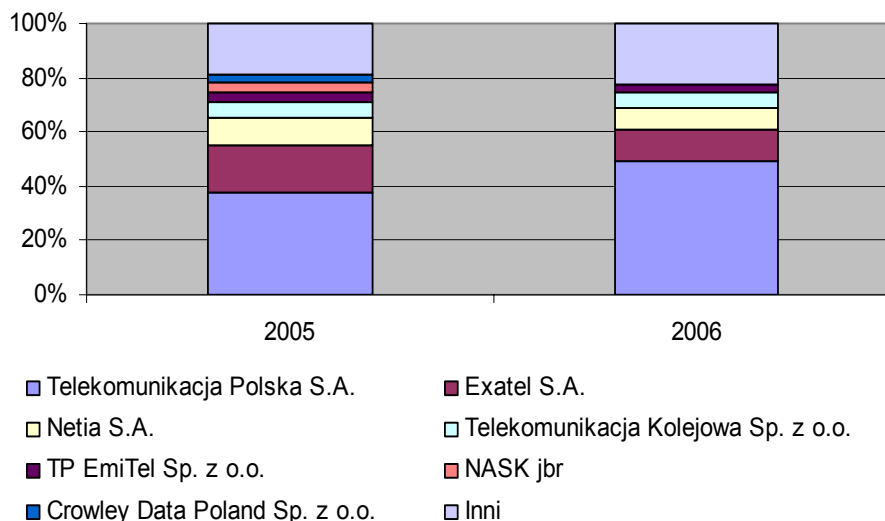
Z kolei na rynku świadczenia usługi dzierżawy odcinków łączy niebędących zakończeniami łączy największymi operatorami pod względem osiągniętych przychodów w 2006 roku byli:

- Exatel S.A.
- Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o.
- Telekomunikacja Polska S.A.
- ATM S.A.
- TP Emitel Sp. z o.o.
- Polkomtel S.A.
- Netia S.A.

Największym przedsiębiorcą telekomunikacyjnym na rynku hurtowej dzierżawy łączy traktowanym ogólnie, bez podziału na powyżej opisane dwa rynki hurtowe, w 2006 roku była TP S.A. Operator ten posiadał największe udziały w opisywanym rynku zarówno liczone liczbą łączy jak i przychodami z tych łączy. Pomimo jednak posiadania przez tego operatora największych udziałów w opisywanym rynku są to jednak mniejsze udziały w stosunku do udziałów jakie posiadał on na detalicznym rynku łączy dzierżawionych.

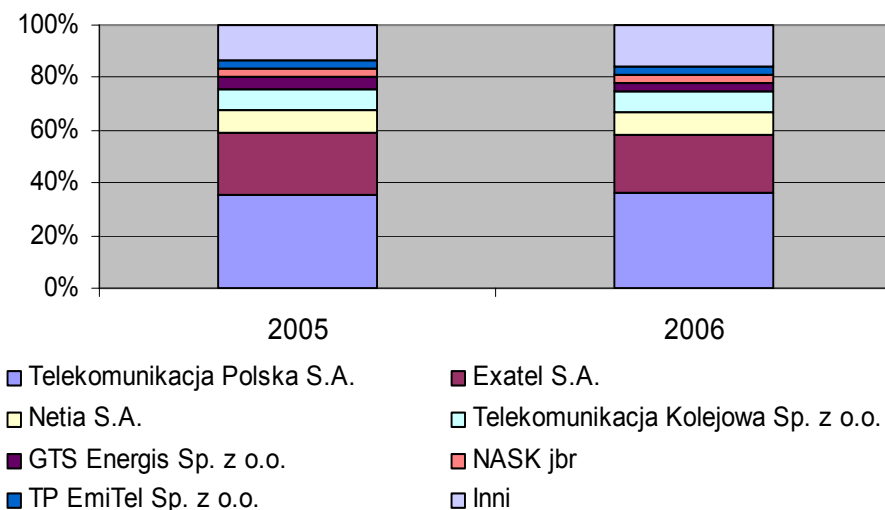
Na rynku hurtowym można zaobserwować odwrotną tendencję niż na rynku detalicznym, na którym to rynku udziały rynkowe TP S.A. z roku na rok zmniejszają się. Na rynku hurtowym udziały TP S.A. liczone zarówno liczbą łączy jak i przychodami z tych łączy.

**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w liczbie łączy w latach 2005-2006**



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych od operatorów.

**Procentowy udział przedsiębiorców telekomunikacyjnych w przychodach z łączy w latach 2005-2006**



Źródło: Opracowanie własne UKE na podstawie danych od operatorów.

Największy wzrost udziałów operatora zasiedziącego na hurtowym rynku łączy dzierżawionych dotyczył udziałów liczonych liczbą łączy. W porównaniu do 2005 roku, w 2006 roku udział TP S.A. wzrósł z 37% do 49%. Wzrostowi udziałów operatora zasiedziącego w liczbie łączy w latach 2005-2006 odpowiadał również wzrost jego udziałów w przychodach z tych łączy, był on jednak znacznie mniejszy. Podczas gdy udziały TP S.A. liczone liczbą łączy wzrosły w omawianym okresie o ok. 12 punktów procentowych, udziały tego operatora

liczone przychodami z tych łączy wzrosły jedynie o 1 punkt procentowy. Przyczyną takiej różnicy pomiędzy wzrostem liczby łączy a wzrostem przychodów z tych łączy jest zapewne wprowadzenie w 2006 roku przez Prezesa UKE zmienionej oferty ramowej na świadczenie usługi hurtowej dzierżawy łączy przez TP S.A. W nowej ofercie uległy zmianie m.in. opłaty za łączy dzierżawione. Zmniejszenie opłat zaowocowało zwiększeniem popytu na usługi hurtowej dzierżawy łączy świadczone przez TP S.A. Tym samym wzrosła liczba łączy jakie TP S.A. dzierżawiła innym przedsiębiorcom telekomunikacyjnym, lecz z powodu niższych cen jej przychód z tego tytułu nie zwiększył się proporcjonalnie do wzrostu liczby łączy.

Wzrost liczby łączy jakie TP S.A. wydzierżawiła innym przedsiębiorcom telekomunikacyjnym świadczy również o dużym zapotrzebowaniu na tego typu łączy ze strony operatorów alternatywnych. Dzięki usłudze hurtowej dzierżawy łączy świadczonej przez TP S.A. operatorzy alternatywni mogą sami świadczyć konkurencyjne usługi detaliczne przyczyniając się tym samym do rozwoju rynku telekomunikacyjnego w Polsce.

## **12. Transmisja programów radiofonicznych lub telewizyjnych**

### **12.1. Charakterystyka rynku**

W 2006 roku ukończono również prace związane z analizą i wydaniem decyzji regulacyjnej w zakresie rynku właściwego świadczenia usług transmisji sygnałów (programów) radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczania treści radiofonicznych lub telewizyjnych użytkownikom końcowym. W decyzji wydanej 9 listopada 2006 r. Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej ustalił w wyniku przeprowadzonej analizy, że na ww. rynku nie występuje skuteczna konkurencja. Jednocześnie wyznaczył TP Emitel Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, jako przedsiębiorcę zajmującego pozycję znaczącą na tym rynku i nałożył obowiązki regulacyjne w zakresie niezbędnym do zapewnienia przez TP Emitel dostępu do własnej infrastruktury.

Usługi oferowane na tym rynku obejmują analogową lub cyfrową transmisję treści radiofonicznych i telewizyjnych z wykorzystaniem naziemnej infrastruktury sieciowej.

Wyróżnić można 4 rodzaje tego typu usług:

- transmisja analogowa treści (programów) radiofonicznych;
- transmisja cyfrowa treści (programów) radiofonicznych;
- transmisja analogowa treści (programów) telewizyjnych;
- transmisja cyfrowa treści (programów) telewizyjnych;

Dotychczas polscy operatorzy telekomunikacyjni świadczący usługi rozpowszechniania lub transmisji programów (treści) radiofonicznych i telewizyjnych na rzecz nadawców świadczyli jedynie usługi w technologii analogowej. Natomiast cyfrowa transmisja treści (programów) radiofonicznych i telewizyjnych drogą naziemną praktycznie nie istniała. W 2004 roku uruchomiono testowo cyfrową transmisję programów telewizyjnych w kilku miejscach w Polsce (m.in. Warszawa, Poznań i Rzeszów). Natomiast w 2006 próby przeprowadzało dwóch przedsiębiorców telekomunikacyjnych – TP Emitel oraz INFO TV.

Brak odpowiedniej infrastruktury umożliwiającej rozsiewanie (rozpowszechnianie) sygnałów radiofonicznych i telewizyjnych w tej technologii stanowi problem w jej upowszechnieniu, a z drugiej strony brak odpowiednich odbiorników radiowych i telewizyjnych uniemożliwia odbiór sygnału cyfrowego przez użytkowników końcowych. Zgodnie z przyjętą strategią wdrażania naziemnej telewizji cyfrowej w Polsce, do końca 2014 roku usługi cyfrowej transmisji programów radiowych i telewizyjnych rozprowadzanych drogą naziemną, zastąpią całkowicie usługi analogowe.

W ramach usługi transmisji programów realizowane są:

- emisja sygnałów z obiektów nadawczych przedsiębiorców telekomunikacyjnych do odbiorców końcowych programów radiowych i telewizyjnych,
- dosył sygnałów – transmisja przeznaczonych do emisji programów ze studiów radiowych i telewizyjnych (umiejscowionych zazwyczaj w większych aglomeracjach) do obiektów nadawczych rozlokowanych na terenie całego kraju,
- usługi do celów kontrybucyjnych – dostarczanie do studia sygnałów radiowych lub telewizyjnych z wozów transmisyjnych i stałych obiektów do studiów radiowych i telewizyjnych w celu ich montażu w gotowe programy – są to usługi świadczone producentom programów (którzy mogą być tożsami z nadawcami, ale mogą być także niezależnymi przedsiębiorcami, dostarczającymi programy różnym nadawcom).

Usługi transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych realizowane są w koncesjonowanych pasmach radiowych z ustalonymi przez regulatora mocami wypromieniowywanymi (ERP) przy wykorzystaniu:

- stacji nadawczej małej mocy (ERP do 1 kW),
- stacji nadawczej średniej mocy (ERP od 1 do 10 kW),
- stacji nadawczej dużej mocy (ERP powyżej 10 kW),
- radiolinii do obiektu nadawczego w celu świadczenia usługi analogowej/cyfrowej transmisji programów radiofonicznych/telewizyjnych rozpowszechnianych przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego z własnego obiektu nadawczego,
- łącza stałego (światłowod lub kabel miedziany) do obiektu nadawczego w celu świadczenia usługi analogowej/cyfrowej transmisji programów radiofonicznych/telewizyjnych rozpowszechnianych przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego z własnego obiektu nadawczego,
- łącza satelitarne do obiektu nadawczego w celu świadczenia usługi analogowej transmisji programów radiofonicznych rozpowszechnianych przez przedsiębiorcę telekomunikacyjnego z własnego obiektu nadawczego.

## 12.2. Struktura rynku

Klientami tworzącymi stronę popytową rynku są dwa rodzaje podmiotów. Pierwszy z nich to nadawcy radiofoniczni i telewizyjni, zainteresowani, aby ich oferta programowa docierała do użytkowników końcowych za pośrednictwem naziemnych sieci transmisyjnych. Nadawcy telewizyjni lub radiofoniczni chcący, aby jak największa liczba użytkowników końcowych miała dostęp do ich oferty programowej muszą korzystać z usług naziemnych sieci transmisyjnych. Z kolei wśród naziemnych sieci transmisyjnych, tylko TP Emitel dysponuje rozległą siecią, która może zapewnić nadawcom dostęp do szerokiej grupy użytkowników końcowych. Drugi rodzaj to operatorzy sieci transmisyjnej (tj. potencjalni konkurenci TP Emitela), którzy chcąc świadczyć dla nadawców usługi konkurencyjne wobec usług świadczonych przez TP Emitel, musieliby posiadać dostęp do infrastruktury tegoż operatora. Posiadana przez nich infrastruktura wprawdzie umożliwi im funkcjonowanie, ale w bardzo ograniczonym zakresie, praktycznie nie stanowiącym żadnej konkurencji w stosunku do TP Emitel.

Na omawianym rynku występują następujące podmioty<sup>41</sup>:

1. TP Emitel Sp. z o.o.
2. RS TV S.A.
3. Polskie Sieci Nadawcze Sp. z o.o.
4. INFO Gumuliński Panasiuk S.j.
5. INFO TV FM Sp. z o.o.
6. OPERATOR FM Anna Obertaniec.

Dodać należy, że ostatni z wymienionych operatorów rozpoczął działalność w przedmiotowym zakresie dopiero w 2006 roku.

### Udziały przedsiębiorców w rynku pod względem przychodów.

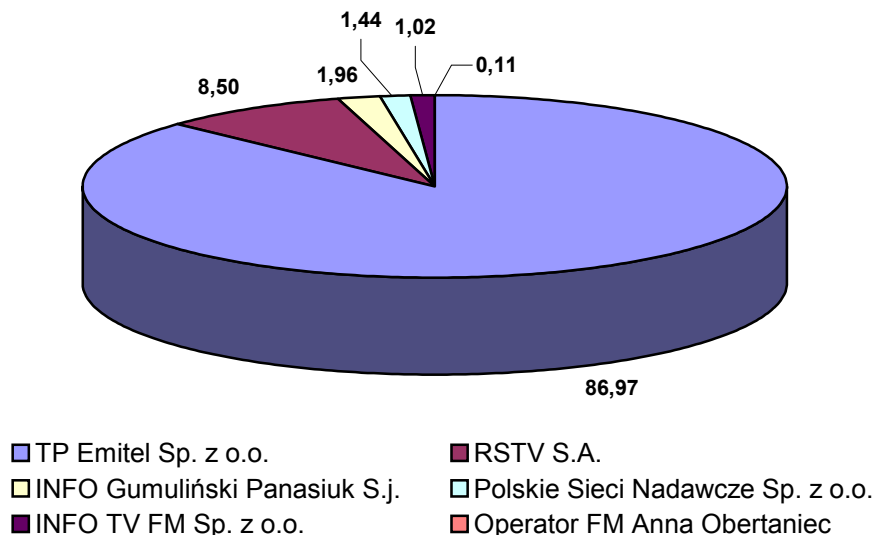
Poniżej zostały przedstawione udziały operatorów obliczane pod względem przychodów ze świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych i telewizyjnych w Polsce w 2006 roku.

Lp.	Nazwa Operatora	Udział w rynku
1	TP Emitel Sp. z o.o.	86,97%
2	RSTV S.A.	8,50%
3	INFO Gumuliński Panasiuk Spółka jawna	1,96%
4	Polskie Sieci Nadawcze Sp. z o.o.	1,44%
5	INFO-TV-FM Sp. z o.o.	1,02%
6	OPERATOR FM Anna Obertaniec	0,11%

<sup>41</sup> Podmioty te zostały opisane bardziej szczegółowo w rozdziale 2 tego Raportu.

Poniższy wykres przedstawia udziały poszczególnych operatorów telekomunikacyjnych pod względem wielkości przychodów uzyskanych ze świadczenia usługi transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych w 2006 roku.

**Udział operatorów telekomunikacyjnych w rynku świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych w 2006 roku.**



Źródło: Formularze informacyjne za 2006 rok.

Z powyższego wykresu wynika, że na rynku świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych najwyższy - prawie 87%- udział pod względem osiągniętych w 2006 roku przychodów uzyskał TP Emitel Sp. z o.o. Udział następnego z operatorów – RSTV S.A. na koniec 2006 roku wyniósł 8,5% czyli dziesięciokrotnie mniej niż udział TP Emitela. Natomiast trzeci z operatorów – INFO Gumuliński Panasiuk Spółka jawna - osiągnął udział zbliżony do 2% wartości rynku usług transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczania treści radiofonicznych lub telewizyjnych użytkownikom końcowym. Udział czwartego z operatorów – spółki Polskie Sieci Nadawcze Sp. z o.o. wyniósł ponad 1,4%, natomiast udział spółki INFO-TV-FM Sp. z o.o. przekroczył wielkość 1%. Ostatni z operatorów – nowy podmiot na omawianym rynku osiągnął udział w wysokości 0,1%.

Dodać należy, że w porównaniu z rokiem 2005 udział największego operatora czyli spółki TP Emitel Sp. z o.o. zmalał nieznacznie, o 0,1%, podobnie zmalał udział drugiego z operatorów – spółki RSTV S.A. Również zmalał udział trzeciego operatora czyli spółki INFO Gumuliński Panasiuk Spółka jawna. Na koniec roku poprzedniego udział tej spółki wyniósł prawie 2,2%. Udział PSN Sp. z o.o. utrzymał się na tym samym poziomie, natomiast udział ostatniego z operatorów występujących w roku poprzednim wzrósł nieznacznie w 2006 roku – o 0,31%.

Informacje o zmianie wielkości udziałów poszczególnych podmiotów na rynku transmisji programów w podziale na poszczególne rodzaje usług pokazuje poniższe zestawienie.

		2002	2003	2004	2005	2006
ogółem z działalności na analizowanym rynku	<b>TP Emitel</b>	<b>92,91%</b>	<b>91,28%</b>	<b>86,86%</b>	<b>87,06%</b>	<b>86,97%</b>
	Pozostali	7,09%	8,72%	13,14%	12,94%	13,03%
analogowe radio	<b>TP Emitel</b>	<b>86,57%</b>	<b>90,73%</b>	<b>90,27%</b>	<b>90,20%</b>	<b>88,89%</b>
	Pozostali	13,43%	9,27%	9,73%	9,80%	11,11%
analogowa telewizja	<b>TP Emitel</b>	<b>95,00%</b>	<b>91,46%</b>	<b>84,68%</b>	<b>85,14%</b>	<b>86,01%</b>
	Pozostali	5,00%	8,54%	15,32%	14,86%	13,99%



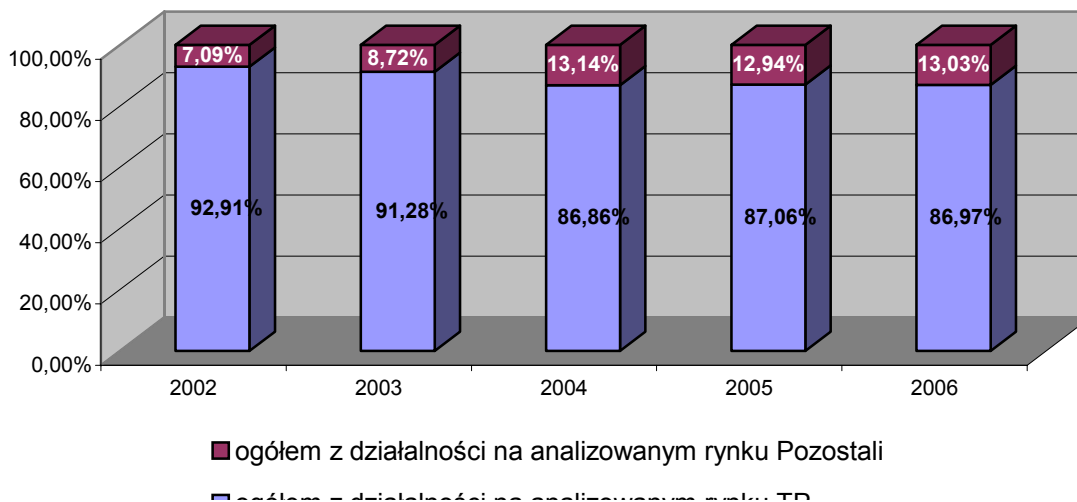
cyfrowa telewizja naziemna	TP Emitel	0,00%	0,00%	100,00%	77,78%	72,56%
	Pozostali	0,00%	0,00%	0,00%	22,22%	27,44%

Źródło: obliczenia własne UKE

Jak wynika z powyższego zestawienia liderem na tym rynku nadal pozostaje TP Emitel Sp. z o.o., pozostali przedsiębiorcy, pomimo wzrostu ich udziału pod względem przychodów nie stanowią zagrożenia dla tego operatora. Zaznaczyć należy, że w zakresie świadczenia usług rozpowszechniania programów telewizyjnych w technologii analogowej udział największego operatora wzrósł nieznacznie w 2006 roku, natomiast największy spadek udziału TP Emitel Sp. z o.o. odnotowała w zakresie świadczenia usługi rozpowszechniania programów telewizyjnych w technologii cyfrowej. Tutaj spadek wyniósł aż 5% w porównaniu z rokiem poprzednim. Dodać należy, że operatorem konkurującym w tym zakresie z TP Emitel Sp. z o.o. pozostaje spółka INFO-TV-FM Sp. z o.o.

Poniższy wykres przedstawia udziały TP Emitela Sp. z o.o. względem pozostałych podmiotów działających na rynku świadczenia usług rozpowszechniania programów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczenia treści użytkownikom końcowym.

Wielkość udziału TP Emitel Sp. z o.o. względem udziału pozostałych przedsiębiorców telekomunikacyjnych świadczących usługi rozpowszechniania programów radiofonicznych i telewizyjnych w Polsce w latach 2002-2006.



Źródło: Dane otrzymane od operatorów oraz formularze informacyjne za 2006 rok.

Z powyższego wykresu wynika, że wahania w rocznych udziałach TP Emitela Sp. z o.o. w ciągu ostatnich 3 lat czyli w latach 2004-2006 pozostają bardzo niewielkie – nie przekraczają nawet 0,5%, co świadczy o utrzymywaniu bardzo silnej pozycji na rynku świadczenia usług rozpowszechniania programów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczania treści użytkownikom końcowym przez przedmiotowego przedsiębiorcę telekomunikacyjnego.

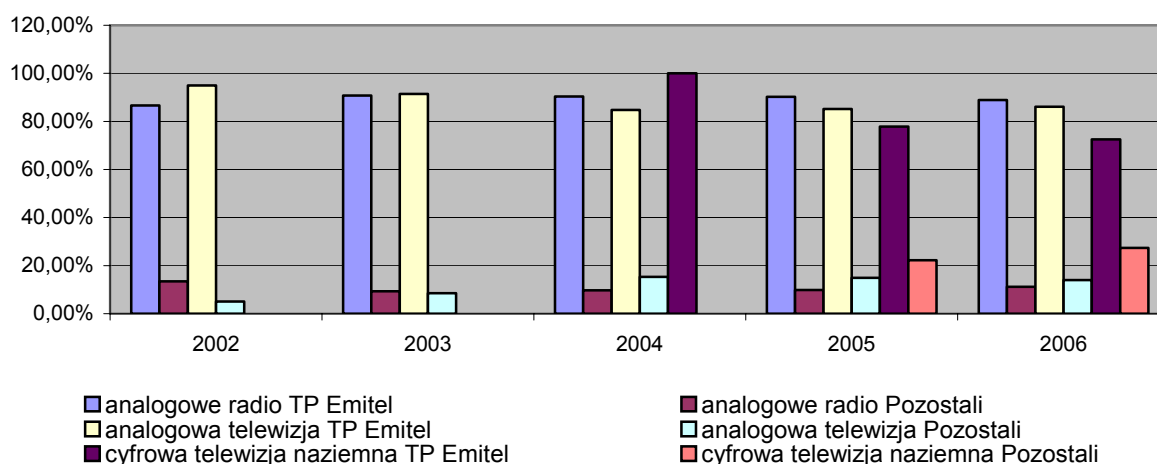
Dodać należy, że w związku z powyższym Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej wydał w dniu 9 listopada 2006 roku decyzję stwierdzającą brak konkurencji na przedmiotowym rynku i nałożył na TP Emitel Sp. z o.o. obowiązki regulacyjne w celu zapobieżenia nadużyciom wynikającym ze znaczącej pozycji tego operatora. Te obowiązki skupiają się na:

- zapewnieniu dostępu do sieci w celu umożliwienia operatorom sieci transmisyjnych optymalnych warunków technicznych i ekonomicznych do transmisji programów radiowych i telewizyjnych

- stworzeniu warunków dla wspierania równoprawnej i skutecznej konkurencji w zakresie świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych i telewizyjnych.
- zapobieganiu prowadzeniu polityki nacisku na marże i wykorzystywaniu dodatkowych zysków osiągniętych z tego tytułu do zaniżania cen usług w tych segmentach rynku, gdzie występuje konkurencja
- osiągnięciu stawek oferowanych innym przedsiębiorcom w oparciu o uzasadnione koszty ponoszone przez operatora TP Emitel.

Poniższy wykres obrazuje udziały TP Emitel Sp. z o.o. w latach 2002-2006 względem pozostałych przedsiębiorców telekomunikacyjnych świadczących usługi rozpowszechniania programów radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczania treści użytkownikom końcowym w zakresie poszczególnych usług świadczonych w ramach przedmiotowego rynku.

Udział TP Emitel Sp. z o.o. względem pozostałych przedsiębiorców telekomunikacyjnych w zakresie poszczególnych segmentów usług świadczonych na przedmiotowym rynku w latach 2002-2006.



Źródło: Dane otrzymane od operatorów oraz formularze informacyjne za 2006 rok.

Z powyższego wykresu wynika, że w zakresie poszczególnych usług świadczonych na omawianym rynku właściwym, TP Emitel Sp. z o.o. również jest niekwestionowanym liderem rynku. Niewielka zmiana na korzyść operatorów alternatywnych nastąpiła w ostatnim roku – 2006, w zakresie świadczenia usług rozpowszechniania programów telewizyjnych w technologii cyfrowej ze stacji naziemnych, gdzie spółka dominująca utraciła ok. 5% udziału. W pozostałych usługach wahania były znikome i nie spowodowały nawet minimalnego zachwiania niemalże monopolistycznej pozycji TP Emitel Sp. z o.o.

Jednak wydanie decyzji regulacyjnej nakładającej na ww. operatora szereg obowiązków regulacyjnych już w 2007 roku powinno przynieść spodziewane skutki zmieniające obraz sytuacji na tym rynku

### 12.3. Opis aktualnej oferty

W 2006 roku na rynku świadczenia usług transmisji sygnałów (programów) radiofonicznych lub telewizyjnych w celu dostarczenia treści użytkownikom końcowym działało 6 przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Największym z nich, choćby ze względu na posiadanie najbardziej rozbudowanej infrastruktury technicznej umożliwiającej świadczenie usług na terenie całego kraju oraz najbardziej bogatej oferty świadczonych usług był TP Emitel Sp. z o.o. Pozostali operatorzy działali na mniejszym, niż obszar kraju, terenie.

TP Emitel Sp. z o.o. posiada infrastrukturę, która swoim zasięgiem obejmuje 99,1% powierzchni kraju.

W skład tej infrastruktury umożliwiającej objęcie zasięgiem prawie całej powierzchni Rzeczypospolitej Polskiej wchodzi zarówno małej jak i średniej oraz dużej mocy, mogące obsługiwać nadawców posiadających prawa do rozpowszechniania programów za pomocą częstotliwości o zróżnicowanej mocy promieniowanej czyli:

- programów lokalnych (moc promieniowana częstotliwości do 1 kW);
- programów regionalnych (moc promieniowana częstotliwości od 1 kW do 10 kW);
- programów ponadregionalnych lub ogólnokrajowych (moc promieniowana częstotliwości powyżej 10 kW).

Ze względu na podział usług świadczonych nadawcom oraz na definicję rynku właściwego dla tego rodzaju usług TP Emitel posiada:

- 94 obiekty nadawcze – radiofoniczne oraz
- 155 obiektów nadawczych telewizyjnych

będących własnością spółki oraz wykorzystuje do świadczenia usług rozpowszechniania programów radiofonicznych i telewizyjnych

- 18 obiektów nadawczych - radiofonicznych i
- 51 obiektów nadawczych telewizyjnych

nie będących jego własnością.

Sieć cyfrowych łącz telewizyjnych spółki TP Emitel Sp. z o.o. jest siecią samodzielną i nie posiada punktów styku z sieciami innych operatorów świadczących usługi transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych.

Do głównych klientów TP Emitela należą:

- TVP S.A.;
- Polskie Radio S.A.;
- Radio ZET Sp. z o.o.;
- Radio Muzyka Fakty Sp. z o.o.;
- Prowincja Zakonu Redemptorystów (Radio MARYJA);
- TVN Sp. z o.o.

W związku z uznaniem TP Emitel Sp. z o.o. za podmiot o znaczącej pozycji rynkowej został on, między innymi, zobowiązany do przedstawienia oferty ramowej o dostępie telekomunikacyjnym, umożliwiającej korzystanie przez konkurencyjnych operatorów z infrastruktury nadawczej TP Emitel.

Natomiast drugi pod względem wielkości udziałów w przychodach uzyskiwanych w 2006 roku na omawianym rynku przedsiębiorca telekomunikacyjny - RS TV S.A. wykorzystuje do świadczenia usług transmisji programów radiofonicznych i telewizyjnych 39 obiektów nadawczych małej i średniej mocy będących własnością firmy oraz 41 obiektów nadawczych średniej i dużej mocy, na których operator posiada zainstalowane nadajniki, a które nie stanowią własności operatora.

Obiekty będące własnością RS TV S.A. wyposażone zostały w podstawową infrastrukturę, przygotowaną na przyjęcie wszystkich chętnych legalnie działających nadawców, w tym przede wszystkim, w urządzenia do emisji programów telewizyjnych i radiowych. Należy jednak dodać, że spółka powstała w celu obsługi komercyjnego ogólnopolskiego nadawcy telewizyjnego jakim jest Telewizja POLSAT S.A, która jednocześnie jest jedynym właścicielem operatora.

Spółka INFO Gumuliński Panasiuk S.j. świadczy również usługi transmisji programów (treści) radiofonicznych jak i telewizyjnych. Do tego celu wykorzystuje 3 własne obiekty nadawcze średniej mocy oraz 12 obiektów nadawczych małej i średniej nie będących własnością operatora.

Głównymi klientami operatora są następujący nadawcy:

- Telewizja Polska S.A.

- Polskie Radio S.A.;
- Radio ZET Sp. z o.o.;
- Diecezja Zamojska;
- Radio ESKA S.A.;
- Publiczne Radio BIS;
- Radio Muzyka Fakty Sp. z o.o. (RMF FM);
- Prowincja Zakonu Ojców Redemptorystów (Radio MARYJA);
- Katolickie Radio CIECHANÓW.

Następny z operatorów - Polskie Sieci Nadawcze Sp. z o.o. prowadzi działalność od 1994 roku. Podobnie jak pozostali operatorzy, również PSN Sp. z o.o. posiada własne obiekty oraz korzysta z obiektów nadawczych nie stanowiących własności przedsiębiorstwa. Polskie Sieci Nadawcze Sp. z o.o. posiada 2 własne obiekty nadawcze radiofoniczne z możliwością adaptacji dla emisji programów telewizyjnych określane jako obiekty średniej mocy. Ponadto korzysta z 19 innych obiektów, na których zainstalowała własne nadajniki w celu świadczenia usług rozpowszechniania programów zarówno radiofonicznych jak i telewizyjnych głównie małej i średniej mocy. Jedynie na dwóch z tych 19 obiektów umieszczono nadajniki umożliwiające rozpowszechnianie programów z dużą mocą.

Ze względu na niesymetryczne rozmieszczenie obiektów nadawczych wykorzystywanych przez operatora PSN do świadczenia usług transmisji sygnałów (treści) radiofonicznych i telewizyjnych na terytorium kraju zasięg sieci PSN szacuje się na około 18% powierzchni Polski, a szacowany zasięg biorąc pod uwagę liczbę potencjalnych odbiorców kształtuje się w granicach 8-9 milionów.

Spółka INFO-TV-FM Sp. z o.o. świadczy głównie usługi transmisji programów (treści) radiofonicznych. Do tego celu wykorzystuje 2 własne obiekty nadawcze średniej mocy oraz 7 obiektów nadawczych małej i średniej nie będących własnością operatora.

Operator świadczy usługi takim nadawcom jak:

- Telewizja Polska S.A.;
- Polskie Radio S.A.;
- Radio ZET Sp. z o.o.;
- Radio Muzyka Fakty Sp. z o.o. (RMF FM);
- Prowincja Zakonu Ojców Redemptorystów (Radio MARYJA);
- Publiczne Radio BIS.

Ostatni z przedsiębiorców – firma OPERATOR FM Anna Obertanec prowadzona przez osobę fizyczną obsługuje Polskie Radio S.A. świadcząc usługę transmisji sygnału radiofonicznego za pośrednictwem trzech stacji nadawczych zlokalizowanych na terenie województwa dolnośląskiego.

Zaznaczyć należy, że żaden z przedstawionych powyżej operatorów nie stosuje szeroko dostępnych ofert cenowych w zakresie świadczonych przez siebie usług transmisji programów radiofonicznych lub telewizyjnych. Dwóch z nich stosuje jednakowe stawki dla każdego z odbiorców swoich usług. Natomiast pozostali ustalają ceny w drodze indywidualnych negocjacji. Jednakowoż, każdy z ww. przedsiębiorców działa na podstawie umów o świadczenie usług zawieranych z każdym nadawcą osobno.

### 13. Wnioski

Rok 2006 był rokiem, który przyniósł wiele istotnych zmian na rynku telekomunikacyjnym, zarówno dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych jak i dla użytkowników końcowych. Rok ten zaowocował znacznym zwiększeniem dostępności usług telekomunikacyjnych, zwłaszcza tych oferowanych przez alternatywnych operatorów. Operatorzy telekomunikacyjni zyskali nowe możliwości współkorzystania z infrastruktury operatora zasiedziałego poprzez np.: usługi hurtowego dostępu do sieci (WLR), dostępu w trybie Bitstream Access (BSA), tańszego dostępu do łączy dzierżawionych (RLLO), rozliczania ryczałtowego (dzięki zatwierdzeniu projektu Oferty Ramowej w zakresie łączenia sieci), niższych opłat za usługę LLU (dzięki decyzji określającej ramowe warunki umów o dostępie do lokalnej pętli abonenckiej (RLUO)).

Z kolei, patrząc od strony użytkownika końcowego, takie zmiany jak np. wprowadzenie usług WLR powinny przyczynić się do wzrostu odczuwalnej konkurencji, zarówno cenowej jak i pod względem wyboru operatora. Dla abonenta TP S.A. usługa WLR oznacza możliwość zmiany dotychczasowego operatora bez konieczności zmiany lokalizacji zakończenia linii telefonicznej. Usługa ta oznacza również możliwość otrzymywania jednego rachunku, zawierającego zarówno – tańszy od dotychczasowego – abonament, jak i opłaty za połączenia telefoniczne. Z kolei dla pozostałych użytkowników telefonów stacjonarnych, decyzja Prezesa UKE oznacza możliwość łatwej zmiany operatora, przy zachowaniu dotychczasowego numeru telefonu. Jak wskazano w niniejszym Raporcie, użytkownicy końcowi w 2006 roku mieli również możliwość wyboru znacznie korzystniejszych ofert cenowych zarówno na rynku telefonii ruchomej jak i w zakresie dostępu do sieci Internet.

Przyglądając się głównym założeniom „Strategii Regulacyjnej 2006 - 2007. Jak przyspieszyć rozwój polskiego rynku telekomunikacyjnego, obniżyć koszty usług dla Polaków i zwiększyć dostępność nowoczesnych rozwiązań?” należy wspomnieć o następujących zadaniach zrealizowanych w 2006 r. przez Prezesa UKE:

- otwarcie rynku abonamentu telefonicznego poprzez wprowadzenie przez Urząd Komunikacji Elektronicznej usługi hurtowego dostępu do sieci (umożliwiło to operatorom zakup po cenie hurtowej usługi abonamentu od Telekomunikacji Polskiej SA),
- dalsze stymulowanie rozwoju konkurencji na rynku rozmów telefonicznych, zrealizowane poprzez wyżej opisaną usługę WLR oraz systematyczny spadek cen połączeń telefonicznych,
- wzrost konkurencji na rynku dostępu do szerokopasmowego internetu w technologii ADSL (wprowadzenie hurtowego dostępu do ADSL pozwala różnym operatorom na zakup od TP S.A. usług dostępu do szerokopasmowego ADSL po cenach hurtowych), co zaowocowało istotnym średnim spadkiem cen dostępu szerokopasmowego, o około 40%, W grudniu 2006 roku (w stosunku do grudnia 2005 roku) liczba łączy umożliwiających stały i zarazem szerokopasmowy dostęp do sieci Internet ogółem wzrosła o ok. milion linii, co stanowiło wzrost ich liczby o 96,34%. Wzrost ten spowodowany był zarówno uruchomieniem nowych linii (ponad 750 tysięcy) jak i zaadaptowaniem pewnej części linii wąskopasmowych do przesyłu z prędkościami większymi od 144 kbit/s (ponad 250 tysięcy linii).
- zwiększenie dostępności usług oraz liczby użytkowników telefonii komórkowej, zrealizowane między innymi poprzez spadek cen tych usług, co również przyczyniło się do wzrostu penetracji do poziomu 96%,

- wprowadzenie części niezbędnych zmian legislacyjnych dotyczących działania Urzędu Komunikacji Elektronicznej, które umożliwią kształtowanie rynku i jego skuteczną kontrolę.

Pełne skutki wdrażanej Strategii będą odczuwalne w roku 2007 i następnych.

Nadmienić należy, że polski rynek telekomunikacyjny nadal potrzebuje sprawnej regulacji, gdyż pomimo efektywnej polityki Regulatora w 2006 roku Polska nadal odstaje od reszty krajów Unii Europejskiej, między innymi pod względem penetracji usług telefonii ruchomej, przekraczającej co prawda na koniec 2006 r. 96%, jednak jej wielkość na tle innych państw UE można określić jako jedną z niższych, kształtującą się poniżej średniej wynoszącej 107,4% (w październiku 2006). Podobnie sytuacja ma się z rynkiem dostępu do sieci Internet. Rok 2006 charakteryzował znaczny wzrost liczby osób korzystających z Internetu oraz spadek cen, jednak na tle innych krajów UE Polska zajmuje zaledwie trzecie od końca miejsce pod względem linii zapewniających szerokopasmowe przyłączenie do sieci. Odnosząc się jednak do sytuacji na świecie, warto odnotować fakt, iż Polska jest krajem zajmującym 17 miejsce w rankingu Top 20<sup>42</sup> pod względem liczby użytkowników usługi DSL, wyprzedzając takie kraje jak Indie, Szwecja czy Belgia.

---

<sup>42</sup> Dane za DSLForum na podstawie poracowania Point Topic „Top 20 Countries by Number of DSL Subscribers At 31 December 2006”